

■ TRÉLISSAC

Techn'Ecar : la success story de Vincent Lasserre

Techn'Ecar, anciennement Cap Color, s'est récemment installée dans la zone d'activité de Borie Porte, à Trélissac. Créée il y a tout juste dix ans par Vincent Lasserre, l'entreprise est leader des ventes en ligne de peintures et de consommables pour carrosseries.

Sophie Alary
redactiondl@dordogne.com

Vincent Lasserre raconte le spectaculaire développement de son entreprise, créée il y a dix ans, avec la modestie non feinte qui semble le caractériser. Il s'agit pourtant d'une vraie success story ! À 50 ans, après une belle carrière d'entrepreneur dans l'immobilier, il est contraint de fermer son agence de Périgueux, spécialisée dans la vente de fonds de commerce. Passionné de voitures et de motos, il envisage une formation en mécanique mais l'AFPA l'oriente vers la carrosserie. Il a déjà l'idée d'une société de peinture automobile en tête et, sitôt son diplôme obtenu, il crée son entreprise, Cap Color, rebaptisée récemment Techn'Ecar. « Je bricolais beaucoup et j'avais du mal à trouver les bons produits au même endroit. » Pendant quelques mois, il fait la tournée des carrossiers pour y vendre des peintures et des consommables mais, très vite, il lance son site Internet, destiné aux particuliers comme aux professionnels, avec l'aide de son fils, jeune diplômé en informatique qui ne tarde pas à rejoindre l'entreprise.

À l'époque, l'offre existante est mince. « Il n'existait pas de site avec autant de références » et surtout, elle ne s'adresse qu'aux professionnels de la carrosserie. Vincent Lasserre a compris que la tendance est au « faire soi-même » et qu'il existe une clientèle émergente de particuliers, soucieux de pouvoir se procurer rapidement et à un prix raisonnable la bonne teinte leur permettant de rafraîchir eux-mêmes leur véhicule. Sans tarder, il lance aussi sa propre gamme de peintures et de fournitures, Ecar, qui re-



Les bureaux de Techn'Ecar sont dans la zone d'activité Borie Porte à Trélissac. Photos Jean-Baptiste Marty

présente aujourd'hui un tiers des produits référencés sur le site. « Nous fabriquons les teintes à la demande et nous collaborons avec une usine pour la fabrication. » La société se développe rapidement. « J'ai commencé dans ma grange, j'ai ensuite pris un local de 400 m², nous avons dû bouger plusieurs fois par manque d'espace avant de faire construire ce bâtiment de plusieurs milliers de m². » C'est ce qui a conduit l'entreprise à déménager de Marsac-sur-l'Isle à Trélissac. Deux immenses hangars servent tout à la fois de zones de production, de stockage et de conditionnement, « et pourtant, on risque de très vite manquer d'espace », s'inquiète le chef d'entreprise.

Ecar, pour renforcer l'identité de l'entreprise

Dans un des deux hangars, il montre les petits laboratoires dans lesquels sont mélangées les peintures, vendues ensuite sous forme de bombe aérosol ou en pot. « La gamme Ecar a renforcé notre identité et nous a permis de gagner notre indépendance », souligne Vincent Lasserre qui raconte les difficultés des premières années avec les distributeurs des grandes marques. « On reste le petit gaulois de la peinture alors que de plus en plus d'entreprises rejoignent des grands groupes. »

Le site Internet PeintureVoiture.fr est devenu en l'espace de quelques années n°1 en France de vente en ligne de fournitures

de carrosseries, avec près de 3 000 références en stock. La large gamme de produits et la qualité du service ont fait la renommée de l'entreprise. Si le taux de fréquentation du site Internet est « phénoménal », Vincent Lasserre ne cache pas que le marché est ultra-concurrentiel et qu'il reste difficile de faire sa place face aux grandes marques et à la logique publicitaire imposée par les géants du web, à commencer par Google. « On en arrive à faire notre propre publicité pour rester bien référencé sur la plateforme. »

Un portail pour les professionnels

Depuis deux ans, Techn'Ecar a lancé un nouveau portail dédié aux professionnels de la carrosserie, déclinaison du site grand public. Le local de Trélissac sera d'ailleurs bientôt équipé d'un showroom où les carrossiers professionnels pourront

“
J'ai commencé dans ma grange.”

venir se former et s'équiper. L'ouverture aux professionnels assure à Techn'Ecar une clientèle régulière, même si l'activité dans son ensemble continue de croître. « Nous recevons plus de 700 commandes par jour et la plupart sont expédiées sous 24 heures. » Mais la vraie force de l'entreprise, selon son PDG, réside dans le support technique. « Je me suis toujours battu là-dessus, nous devons être capables de fournir toutes les réponses, même par téléphone. »

Techn'Ecar compte une quarantaine de salariés et a réalisé l'année dernière un chiffre d'affaires de 12 millions d'euros. « N'oublions pas qu'on vend

des consommables, notre panier moyen de produits reste autour de 50 euros », précise Vincent Lasserre. Content de la bonne marche de son entreprise, il envisage déjà la relève : après le fils, c'est sa fille qui, après des études de droit, l'a rejoint et assure la direction de la production. Il reste toujours prudent, même s'il faut « toujours être en progression ». Techn'Ecar vient de lancer un portail de peintures pour bateaux et réfléchit à un développement international « nous sommes déjà confrontés à la concurrence européenne ». La vente sur Internet exige d'aller toujours plus vite : l'entreprise s'appuie sur une grosse logistique et des stocks importants pour pouvoir satisfaire une clientèle exigeante. L'une des principales difficultés reste le recrutement, il y a comme ailleurs un turnover important et pourtant l'entreprise mise beaucoup sur la formation.



Vincent Lasserre dans un des entrepôts de Techn'Ecar. Près de 3 000 produits référencés sur le site Internet.