

FINANCE

De l'argent rapidement avec Finéocar

Créée par deux Suisses, l'entreprise Finéocar s'est implantée tout récemment à Hombourg. La société offre une alternative à l'emprunt bancaire et au prêt sur gage. Grâce au système de vente avec option d'achat, elle rachète des véhicules contre une somme, disponible sous 24 heures, pouvant aller jusqu'à 70 000 euros.

Édouard Cousin

Une de vos Porsche dort au garage, entre la Maserati et le Hummer, et vous avez un besoin urgent d'argent pour racheter les parts de la société de tonton Albert ? Pas de problème, Alexander Lötscher et Cédric Domeniconi, deux citoyens de la région de Zürich ont la solution à vos (graves) problèmes. Installés depuis peu à Hombourg, à deux pas de la frontière allemande et à trois enjambées de la frontière suisse, ils y ont implanté l'entreprise Finéocar.

Des clients en France

Le principe, c'est celui du prêt sur gage, ou du Mont-de-piété. Seulement, en France, cette activité est réservée aux caisses du Crédit municipal. Les deux associés ont fait phosphorer un cabinet d'avocats qui a déniché une possibilité, tout ce qu'il y a de plus légale, de faire sensiblement la même chose, et dans le domaine de l'automobile uniquement. Cela par le biais du dispositif de vente avec option de

rachat, ou « vente à réméré », plus généralement utilisée dans le secteur de l'immobilier.

Les deux hommes ne sont pas tout à fait des perdreaux de l'année. Ils gèrent, depuis 2007, la société Auto-pfandhaus.ch (traduction : prêts-sur-gage.ch) à Büsingen, une petite enclave allemande en territoire suisse. L'entreprise, comme son nom l'indique, est spécialisée dans le prêt sur gage, qui est autorisé par la législation locale. Cédric Domeniconi est issu du monde de la finance et de l'assurance. Quant à Alexander Lötscher, il a travaillé pendant une quinzaine d'années dans le monde du véhicule d'occasion.

C'est parce qu'ils étaient de plus en plus sollicités, depuis la Suisse et l'Allemagne, par des clients français que les associés ont décidé de créer une société en Alsace. Et, techniquement, les entrepreneurs ne sont pas autre chose que des négociants automobiles.

Mais alors, Finéocar, comment ça

marque ? « Une personne qui a besoin d'argent rapidement, et en toute discrétion, vient laisser sa voiture en gage. Elle vend sa voiture. La carte grise est barrée et la personne repart avec le chèque ou la garantie qu'un virement bancaire a été effectué », explique le responsable de l'agence de communication, chargée d'accompagner le démarrage de l'entreprise en sol français. « Pendant les trois mois qui suivent la vente, le vendeur peut venir racheter sa voiture. La durée de l'option de trois mois peut être renouvelée une fois pour la même durée ».

Le coût : environ 15 %

Évidemment, les deux garçons ne sont pas des philanthropes. Les frais de rachat sont de l'ordre de 15 %, tout de même. « Mais ils intègrent l'assurance du véhicule, le stationnement, les intérêts et la marge de l'entreprise », s'empresse d'ajouter Cédric Domeniconi. « Et, quelle que soit la valeur de l'auto, nous ne remettons pas plus de 70 000 euros à notre client ».

L'expérience montre que l'entreprise travaille surtout avec des « belles » voitures. « Des Porsche, beaucoup de BMW, des Audi aussi. Actuellement, nous sommes inondés par les Audi A3 ! », remarque encore l'un des deux associés. « Les plus belles voitures qui sont passées entre nos mains ? Des Ferrari, Maserati, Porsche 911... Mais la dernière acquisition que nous avons faite n'était pas une auto, mais un camping-car. En fait, il faut simplement que le véhicule soit vendable, et que sa valeur soit, au moins de 7000 euros ».

Les deux hommes sont de grands



Alexander Lötscher et Cédric Domeniconi, les deux créateurs de Finéocar. Ils achètent des véhicules (souvent de luxe) à des particuliers qui ont besoin d'argent dans les plus brefs délais. Des personnes qui, la plupart du temps, rachètent leur auto quelques mois plus tard.

Photo Mars Rouge

pragmatiques. Ils savent que leur offre permet d'éviter la case « prêt bancaire », parfois long à mettre en œuvre, mais aussi d'obtenir de l'argent sans que son banquier préféré soit mis au courant. Discrétion toujours, « aucun justificatif de salaire et d'extrait de casier judiciaire n'est demandé », stipule, le plus sérieusement du monde la plaquette de l'entreprise.

En 24 h chrono

Finéocar promet ainsi des délais éclair : jusqu'à 24 heures, au minimum, pour régler l'affaire. « La transaction peut être préparée par internet. Le client doit nous fournir une description précise et honnête

de son véhicule - c'est dans son intérêt - une photo, ainsi qu'une copie de la carte grise. Le devis est alors préparé », explique Cédric Domeniconi.

« Le jour J, la personne nous amène sa voiture à Hombourg, nous faisons une visite de contrôle de l'auto et réévaluons le devis le cas échéant. Et on signe un chèque, on effectue un virement selon ce que préfère le client. En une demi-heure, tout est réglé. Nous pouvons même ramener le client jusqu'à l'aéroport de Bâle-Mulhouse s'il doit prendre l'avion pour rentrer chez lui ».

Risque d'escroquerie, de trafic

d'auto ? L'un des deux associés dédramatise : « La législation française, avec le certificat de non-gage, nous protège déjà bien. Et puis la plus grande partie de nos clients sont des gens honnêtes. Il s'agit simplement de petits patrons, d'entrepreneurs qui sont confrontés à un besoin ponctuel de trésorerie ou à la nécessité de payer une facture ».

Les premiers clients de Finéocar sont des particuliers de la région parisienne et de la vallée du Rhône. Contre de l'argent frais, ils sont venus déposer, en Alsace, leur Mercedes G500, Audi Q5 et Porsche 911.

PLUS www.fineocar.com



C'est dans un de ces hangars de la zone industrielle de Hombourg, recouverts de panneaux solaires, que s'est installée Finéocar. Archives L'Alsace/Denis Sollier

EMPLOI

La Maison de l'emploi et de la formation regarde devant

À l'occasion des 10 ans de la Maison de l'emploi et de la formation (Mef) et de son assemblée générale, son président Philippe Maitreau évoque l'avenir.

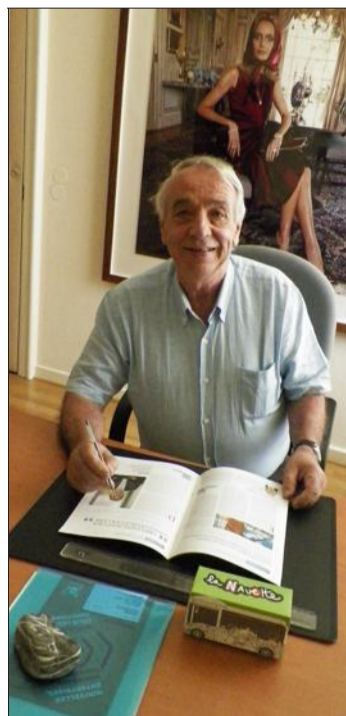
Propos recueillis par Jean-Marie Valder

Un peu d'histoire sur la création et les enjeux de la Maison de l'emploi et de la formation du pays de la région mulhousienne...

La Mef fête ses 10 ans en 2015 mais l'association existe depuis 1993. À l'époque elle portait exclusivement le Plie (Plan Local d'Insertion pour l'Emploi) avant de devenir Mef en 2005 puis Organisme intermédiaire de gestion du fonds social européen, en 2007. La question des enjeux est très complexe mais si l'on voulait tenter de la résumer ce serait : assurer la meilleure adéquation entre les profils des actifs - salariés et demandeurs d'emploi - du territoire et les besoins en recrutement de ses entreprises. Cette adéquation nécessite une connaissance approfondie du tissu économique et de son évolution à court, moyen et long terme.

Quelle stratégie la Mef déploie-t-elle pour le développement de la région mulhousienne ?

La Mef a différents types d'outils (diagnostics sectoriels territoriaux, animation d'une gestion prévisionnelle des emplois) et des compétences territoriales : la démarche Transvers'AL, le site internet monmetierdedemain.com.



Philippe Maitreau, président de la Maison de l'emploi et de la formation. Photo J-M-V.

Grâce à une complémentarité exemplaire avec les opérateurs de l'emploi (Pôle Emploi, Mission locale, etc.) elle donne ainsi une vision à court, moyen et long terme des évolutions du travail et de l'emploi local. Si l'objectif fixé aux opérateurs de l'emploi est de produire du « chiffre » à court terme (réduire le taux de chôma-

ge), la résorption de celui-ci doit aussi passer par une gestion des flux.

De quelle manière la Mef contribue-t-elle au développement local ?

Je conçois la Mef comme une maison d'ingénierie territoriale en faveur du développement économique du territoire. C'est dans notre capacité, avec l'ensemble des partenaires, à faire preuve d'intelligence collective que nous inverserons la tendance actuelle. D'où cette signature d'une convention lors de notre assemblée générale avec le Conseil départemental du Haut-Rhin qui nous permet d'optimiser nos moyens financiers respectifs et déployer ainsi plus de moyens humains pour prendre en charge les personnes les plus éloignées de l'emploi (demandeurs d'emploi de très longue durée, bénéficiaires du RSA). L'autre enjeu, c'est également l'approche transfrontalière grâce à cette collaboration avec l'Arbeitsagentur qui nous permet de faire du bassin d'emploi mulhousien et fribourgeois un seul bassin de vie et faciliter ainsi l'emploi transfrontalier.

PLUS Maison de l'emploi et de la Formation, 34 rue Marc Seguin à Mulhouse. Tél. 03.89.63.46.45. www.mef-mulhouse.fr

COMMERCE

Alsace Batteries met une partie de son énergie dans l'éclairage led

À côté de son activité première, les batteries, Vipiemme France/Alsace Batteries, à Kingersheim, se lance dans un créneau en plein boom : les ampoules led.

« On n'a pas inventé la led ! », sourit Paula Vonflie. « Mais, comme on le fait pour les batteries, on a voulu proposer des produits différents de ce qu'on trouve en grandes surfaces, plus qualitatifs », poursuit la directrice commerciale de Vipiemme France, alias Alsace Batteries, l'enseigne commerciale de cette PME de huit salariés, née il y a une dizaine d'années à Illzach et installée à Kingersheim depuis 2012.

Filiale du fabricant de batteries italien Vipiemme, l'entreprise diffuse dans l'Hexagone les produits de sa maison mère : des batteries pour tout type d'activités (véhicules, matériel médical, industrie, etc.). La PME fait aussi du reconditionnement d'accus. « Ça consiste à remettre à neuf des batteries d'outils électroportatifs (perceuses, visseuses, aspirateur portables, etc.) avec des accus professionnels. Ça fonctionne très bien. » Et à côté, Alsace Batteries s'est donc lancée, il y a peu, dans l'éclairage led (acronyme de light-emitting diode, en français diode électroluminescente). Un créneau en plein boom : pour des raisons environnementales, la législation européenne condamne progressivement d'autres types d'ampoules plus énergivores. « Et par conséquent, tout va devoir être changé et les leds vont envahir le marché », souligne Paula Vonflie.

L'ampoule led est nettement plus



Fabien Jolival, le « Monsieur led » d'Alsace Batteries. Photo L'Alsace/Vincent Voegtlin

chère à l'achat que ses concurrentes. Mais sa durée de vie et son rendement sont aussi très supérieurs. « Avec l'halogène, par exemple, sur 100 % de consommation, il y a 80 % de perte en chaleur et 20 % de lumière. La led, c'est l'inverse : c'est 80 % de lumière », illustre Fabien Jolival, le responsable magasin d'Alsace Batteries, devenu aussi le spécialiste led de la maison. Et pour donner un exemple des économies d'électricité qui peuvent être générées, Denis Blazevic, gérant de Vipiemme France, évoque la Ville de Bordeaux : « Ils sont quasiment passés au tout led pour l'éclairage public, leur consommation d'énergie publique a baissé de 50 % ».

gamme. Par rapport à un produit de base en grande surface, on est plus cher d'environ 30 %, mais ça vaut largement cet investissement tant la puissance, la qualité de lumière, la durée de vie - tout ! - sont meilleures. Sur la durée, vous êtes largement gagnant ! », assure Fabien Jolival. Le magasin kingersheimois s'adresse à tout type de clients : particuliers, artisans, collectivités (pour ce qui est éclairage public, notamment)... Avec une gamme qui inclut des produits bien spécifiques. Un exemple ? « Pour l'éclairage au sol, il y a des ampoules qui intègrent un ventilateur, pour éviter l'humidité et la condensation. »

F.F.

Alsace Batteries a choisi de diffuser des leds du fabricant espagnol Beneito Faure. « C'est considéré comme du premium, du haut de

Y ALLER 3A, rue du Bigarreau à Kingersheim. Tél. 03.89.31.98.95. Le site : www.alsace-batteries.net