

CMA rend.  
A titre d'exemple, le chef d'entreprise trouvera une aide pour réaliser ses formalités administratives.

CMA comme aux artisans d'échange facilement tout en offrant un gain de temps précieux.

Après plusieurs mois et visites

Marc Briere.

de nouveaux développements

Tel. : 02.97.22.05.77

## EN BREF

### **PLOËRMEL. UN BÂTIMENT INTERCONSULAIRE**

Les présidents de CCI, de la CMA et de la chambre d'agriculture ont inauguré le 21 décembre un bâtiment interconsulaire "Cometias" dans la zone du Ronzouse à Ploërmel. Ce regroupement de moyens et compétences permet aux 5.000 entreprises ressortissantes de bénéficier d'un point unique d'accueil. Ce lieu devrait également stimuler les échanges et projets entre le commerce, l'artisanat et l'agriculture.

### **PLOEREN. CRÉATION DE DEUX COMMERCES**

La Zac de Luscanen à Ploeren va accueillir deux nouveaux commerces. Le premier est spécialiste des cheminées, poêles et inserts. Sa surface de vente approchera les 200 m<sup>2</sup>. Le second, d'une surface de 810 m<sup>2</sup>, est un commerce spécialisé dans la vente de meubles et d'articles d'ameublement.

### **QUESTEMBERT. TRANSFERT DE L'HYPERMARCHÉ INTERMARCHÉ**

La Commission départementale d'équipement commercial (CDEC) a donné au mois de décembre son accord pour la construction dans la zone de Lenruic à Questembert d'un nouvel hypermarché Intermarché. Sa surface de vente atteindra près de 2.700 m<sup>2</sup>. En attendant l'ouverture de ce nouvel Intermarché en 2008, l'actuel magasin, également situé zone de Lenruic, reste ouvert.

### **MALANSAC. UN NOUVEAU SUPER U ET CRÉATION DE TROIS BOUTIQUES**

La zone d'activité de la Chaussée à Malansac accueillera prochainement un supermarché « Super U », d'une surface de 2.500 m<sup>2</sup>. La CDEC a donné son accord en décembre dernier. Dans la galerie de ce supermarché, trois boutiques, d'une surface totale de 155 m<sup>2</sup>, seront créées.

### **SOLDES D'HIVER. DU 10 JANVIER AU 20 FÉVRIER**

Par arrêté préfectoral, la période des soldes d'hiver pour le Morbihan a été fixée du mercredi 10 janvier à 8 h jusqu'au mardi 20 février inclus. La préfecture indique que « ne sont proposées à la vente en soldes que des marchandises payées depuis au moins un mois à la date du début de la période de soldes. Toute publicité relative à une opération de soldes doit mentionner la date de début de l'opération et la nature des marchandises sur lesquelles porte l'opération, si celle-ci ne concerne pas la totalité des produits de l'établissement ».

# private-avenue.com. Le luxe à prix serré

**Ancien P-dg d'Omas, fabricant de stylo de luxe, Eric Aliamus s'est lancé en 2006 depuis Vannes dans la vente en ligne d'articles de luxe.**

« Une chose me passionne, c'est quand le produit est beau et qu'il y a, à la base, un artisan. J'aime le savoir-faire des artisans. Aujourd'hui, le luxe est devenu une industrie où quelques-uns verrouillent le secteur et où les petites entreprises n'arrivent pas à se déployer » explique l'ancien directeur marketing d'Hermès.

### **Valoriser les produits bien faits**

Sur ce constat, Eric Aliamus décide de mettre le luxe à la portée de (presque) tous et de réunir le beau et l'artisanat à travers le site private-avenue.com. Maroquinerie, cravates, chaussures, écharpes, étoles, articles de maison... bien souvent issus des fournisseurs et fabricants des plus grandes marques du luxe se retrouvent « dans cette avenue virtuelle ».

Au total, 700 articles à des prix corrects sont disponibles immédiatement et livrés dans les 48 heures. A titre d'exemple, on y retrouve les chaussures réalisées à la main par l'italien Silvano Sasseti, fournisseur d'une marque très renommée, à un prix cinq fois moins élevé. « Nous travaillons avec un seul fournisseur pour chaque produit. Nous n'avons pas beaucoup de



● Eric Aliamus, ancien dirigeant dans le secteur du luxe, vient de créer une avenue virtuelle avec des boutiques d'artisans et de créateurs.

frais de marketing, de structures ou encore de stocks » explique ce cinquantenaire pour justifier ses coûts et la différence de prix.

### **Faciliter l'acte d'achat**

L'internaute dispose de trois

entrées pour faire ses emplettes : les boutiques, les produits ou les mots clés. « Nous disposons d'un zoom puissant qui agrandit la photo de chaque produit dans le détail » précise Eric Aliamus. C'est un atout important pour faciliter

l'acte d'achat sur Internet tout comme prouver la qualité de ses services et assurer la sécurité des dispositifs de paiements.

Ainsi, l'entreprise a fait appel à un organisme extérieur qui contrôle le sérieux des services offerts aux clients et propose aux dirigeants de détecter les fraudeurs éventuels et d'éviter des pertes de chiffres d'affaires. Ces "plus" permettent à l'entreprise de bénéficier d'un panier moyen de 140 euros par acheteur.

### **Doublement du nombre de produits**

L'entreprise devrait doubler le nombre de ses produits et ouvrir deux nouvelles boutiques "virtuelles". L'une sur "les beaux objets en inox" et l'autre sur "les terrasses chics".

Eric Aliamus souhaite passer du virtuel au réel avec la mise en place d'un réseau de vente à domicile. « Des prescripteurs feront découvrir nos produits dans les grandes villes de France. Ce seront des personnes qui ont un bon carnet d'adresses et un réseau » souligne-t-il.

P.R

### **private-avenue.com en bref**

- C.A : prévisionnel 500.000 euros en 2007.
- Effectif : 2 personnes
- 2 embauches prévues
- www.private-avenue.com