

NOUVEL HAY MAGAZINE

SANS FRONTIÈRES

125 \$: c'est ce qu'il a fallu à ce lycéen français pour lancer son entreprise qui fait 600 000 euros de chiffre d'affaires



Louis Haincourt : son père était syndiqué à la CGT, alors le patronat, c'était pas son truc mais l'ex-cheminot est très fier de son fils, chef d'entreprise à 23 ans.

Le lycéen a 15 ans, en 2010, lorsqu'on lui offre un iPhone **mais pas très fun pour lui donc il trouve une coque un peu originale sur internet** mais ce produit chinois ne se vend que par lot de 100 ! . Louis prend le risque et achète le lot.

Il garde celle qui lui plaît et vend le reste à des copains.

Achetées un euro pièce, revendues trois euros, les protections de portables rapportent un bénéfice. qu'il réinvestit en achetant un nouveau lot pour honorer les commandes non satisfaites.

Il se dégage un petit bénéfice de 150 € par mois environ.

En janvier 2011, l'adolescent s'enregistre comme auto-entrepreneur, à 16 ans, posant problème chez les juristes de la chambre de commerce.

« Ce statut accessible en 48 heures sur Internet ne lui est accordé qu'au bout de trois mois. » Son cas fait jurisprudence sur le plan national.

En créant son propre site Internet (dealerdecoque.fr), il élargit sa visibilité donc sa zone de chalandise.: **le nom Dealer de coques est un peu provoc (dealer coke) et facile à retenir. Ça a contribué au succès.** »

En janvier 2012, le magazine 100 % Mag de la chaîne M6 consacre un reportage à Louis Haincourt : « Le plus jeune entrepreneur de France ». Bingo ! «

Il avait réalisé 18 000 € de chiffre d'affaires en 18 mois. Au lendemain de la diffusion de l'émission, il reçoit 22 000 € de commandes en 48 heures. »

La maison familiale de Langrune-sur-Mer, dans le Calvados, est réquisitionnée. **« Il y avait des cartons partout, du garage au grenier. »** Les parents sont recrutés : maman aux expéditions et papa, le cégétiste, à la compta.

Pour combler ses lacunes, il s'inscrit à l'École de management de Normandie.

Louis présente des bilans que les chefs d'entreprise les plus expérimentés ont du mal à faire.

Avec les bénéficiaires, il autofinance une imprimante 3D pour fabriquer ses propres coques. **Plus besoin de commander en Chine. Sur-mesure sur place.** » Il démarcha casinos Barrière, Danone, L'Oréal, SNCF, Poste, qui commandent des coques à vocation commerciale, avec logo de la société. Il ouvre un showroom à Douvres-la-Délivrande et y installe ses machines.

Il fait travailler des gens et se verse un salaire de 2 200 € par mois.

En mangeant un hamburger d'un food-truck, il a une idée **« Si on peut faire à manger dans un camion, on peut aussi fabriquer des coques de téléphone. »** Le « coques-truck » démarre. À son bord, Louis Haincourt sillonne les marchés de l'Ouest, À 10 € pièce, ses coques se vendent bien.

Il vise 1 million pour l'année à venir. Patron de quatre employés, il est le plus jeune de sa boîte **« cool, mais exigeant et perfectionniste. Le client avant tout »**.

Google l'a approché. » Mais il n'est pas prêt à vendre Dealer de Coques ..

Avant il veut « **personnaliser des lunettes, des décapsuleurs, faire évoluer son site Internet..**

source : dealerdecoque.fr