

Loqualist vous aide à trouver les fournisseurs qui vous correspondent

Avec sa plateforme de mise en relation entre entreprises et fournisseurs, Loqualist veut aider chacun à trouver chaussure à son pied, le plus rapidement possible. Damien Motte, CEO de la startup, répond à nos questions.

Temps de lecture : minute

26 septembre 2019

Fondée en 2019 par Damien Motte, Steven Oziol et Vincent Spano, trois amis de longue date, Loqualist se présente comme une plateforme de mise en relation inter-entreprises. La jeune pousse revendique déjà, en un mois d'existence, 150 entreprises référencées.

D'où vient l'idée ? Quelle problématique souhaitiez-vous résoudre ?

Damien était Acheteur pour de grands groupes, et il a pu voir les problèmes que posait la recherche de nouveaux fournisseurs. Steven, quant à lui, a pu voir ce problème au sein des PME dans lesquelles il a exercé son activité de conseil, et le temps que prenait cette tâche lorsqu'il n'y avait pas d'acheteur au sein de l'entreprise. Aucun outil n'est performant pour cette tâche, mis à part Pages Jaunes (le dinosaure du référencement), et Google, qui reste avant tout un moteur de recherche.

Pouvez-vous présenter votre outil ?

Loqualist est une plateforme de mise en relation axée vers les entreprises, pour les entreprises. Le but principal est de connecter les entreprises entre-elles, pour faciliter les relations sur le territoire, que ce soit au niveau local ou national.

Nous souhaitons également apporter une expertise "achats" aux entreprises qui n'ont pas ces compétences au sein de leur société. Nous proposons également un système de référencement gratuit pour chaque entreprise qui souhaite s'inscrire sur la plateforme.

L'utilité de notre plateforme est le gain de temps, que ce soit pour la recherche de fournisseurs, comme pour la recherche de nouveaux clients : nous avons créé un système d'appels d'offres ouverts directement sur la plateforme, que chaque utilisateur peut consulter.

Nous souhaitons également faciliter la collaboration entre les grands groupes et nos TPE/PME, en leur proposant un outil simple d'utilisation.

Qui sont vos principaux concurrents actuellement sur votre marché ?

Nous n'avons pas de concurrent direct : StarOfService est axée BtoC (nous sommes BtoB), PagesJaunes propose seulement du référencement, quand nous proposons en plus, un système d'interactions pour les entreprises, et Malt est spécialisé dans les métiers de la tech, et met en relation essentiellement des freelances avec des grands groupes.

Nous visons tous types de domaines, et surtout les TPE/PME qui sont les entreprises qui ont le plus besoin d'aide, et qui représentent 90% du marché français.

Quel est votre modèle économique ?

Nous proposons un modèle freemium : le référencement sur notre plateforme est gratuit et le restera ; nous souhaitons aider les entreprises à se digitaliser sans dépenser des fortunes.

Notre système d'interactions (recherche de fournisseurs / recherche de nouveaux clients) se fait par un abonnement à prix fixe : nous ne voulons pas prendre de commission sur chaque transaction passée par la plateforme : les sommes peuvent vite être importantes et ce n'est pas notre but.

Nous travaillons sur une 3ème formule premium qui permettra d'externaliser la fonction "achats" de son entreprise directement sur notre plateforme, avec un outil de collaboration intéressant pour les plus grosses structures.

Une actualité financière ?

Nous sommes en contact avec plusieurs investisseurs, mais nous prévoyons de lever des fonds au cours du 1er semestre 2020, le temps de bien se mettre en place, car nous sommes une jeune startup.

Article écrit par Iris Maignan