

« Les clients choisissent eux-mêmes leur cadeau d'entreprise »

C'EST par les jeux de l'amour et du hasard que Yolande, 40 ans, parisienne invétérée, débarque à Angers (Maine-et-Loire) en 2006 avec son jeune fils de 10 ans. Après son divorce, elle a rencontré Mickaël, Angevin de 41 ans, fondateur de plusieurs sites Internet de services aux entreprises, dont un dédié aux cadeaux professionnels. Un secteur où Yolande Large travaille depuis seize ans au contact de grandes sociétés clientes (Sanofi, Toyota, Total, Esso, etc.).

« J'aime ce métier parce que j'aime mes clients. Mais, arrivée à Angers, je n'avais plus de vie privée entre les coups de téléphone et mes rendez-vous avec les collaborateurs dans mon agence à Paris », explique Yolande qui est aussi, depuis 1991, responsable grands comptes de la société Depac Cadeaux. Elle négocie des budgets jusqu'à 150 000 euros : « Cosmétiques, clefs USB, stylos

de marque, maroquinerie... Cela fait seize ans que je me creuse la tête avec les dirigeants d'entreprise pour trouver le bon présent pour leurs clients... » Yolande a donc l'idée d'inverser la démarche : ce n'est plus le donateur qui choisit mais celui qui reçoit. « Il n'y a aucun risque d'impair, c'est 100 % de réussite. » Avec l'appui de

son compagnon, elle a créé, en septembre 2007, le site spécialisé coffret-liberty.com.

La grande nouveauté, par rapport aux chèques cadeaux classiques, c'est que le bénéficiaire ne connaît pas la valeur de la carte Liberty qui lui est offerte. Dotée d'une date de validité et d'un code d'accès « à la boutique » du site Internet liberty-pass.fr, cette carte, selon sa valeur (de 49,90 euros à 849 euros) lui donne le choix entre plus de 600 produits – articles de luxe, paniers gourmands, vins et champagne mais aussi des objets culturels –, et quelque 650 « activités » tels week-ends à deux dans un château et stages de pilotage sur circuits, massages et relooking... Une idée qui a rapidement remporté le succès : créé avec un investissement de 100 000 euros en septembre dernier, et deux salariés, le site a déjà écoulé plus de 15 000 coffrets pour un panier moyen de 80 euros.

JEAN DARRIULAT

Son CV

- **29 juillet 1967** : naissance à Toulouse.
- **1987-1988** : bac sciences médico-sociales.
- **1988-1990** : hôtesse SNCF sur TGV.
- **1990** : commerciale pour Idecom.
- **1991-2006** : commerciale puis responsable grands comptes cadeaux d'affaires chez Alann Mark's, Adequat partner's et Depac cadeaux.
- **Septembre 2007** : création de coffret-liberty.com

Ses conseils

- **Avoir une bonne expérience** de commercial.
- **Bien connaître le milieu** des fournisseurs et le marché.

