Deux Vallées
Communauté de Communes

NEGOLOC

En 10 ans d'existence, NEGOLOC est devenu un acteur majeur auprès des professionnels du territoire. Située en bordure de route, à l'entrée de Longueil-Annel, cette société est spécialisée dans la vente de véhicules utilitaires d'occasion.



C'est un parcours un peu atypique que nous vous proposons de découvrir aujourd'hui. Jerôme Lacouture est un entrepreneur de 45 ans. Après avoir été une année salarié, entre 18 et 19 ans, il a rapidement su qu'il voulait travailler à son compte. Passionné par les chevaux, il a longtemps été marchand de chevaux. Habitant de Mélicocq, il est le propriétaire du poney club du village même s'il n'en assure plus aujourd'hui la gestion. Mais comment passer de la passion des chevaux à celle des voitures ? C'est un concours de circonstances et surtout le conseil de l'un de ses amis qui l'ont convaincu de changer de métier. C'est d'ailleurs avec lui qu'il a choisi de lancer la marque NEGOLOC qui se compose de deux sociétés, l'une dans le Loiret, l'autre sur la CC2V à Longueil-Annel. Le bâtiment est visible à l'entrée de la commune quand on arrive de Thourotte. Créée en 2006, son entreprise fête ses 10 ans d'existence et, pour reprendre la chanson, « ne connait pas la crise ». Elle est spécialisée dans la vente de véhicules utilitaires.

Depuis 2006, NEGOLOC est devenu un acteur majeur de la vente de véhicules d'occasion auprès des professionnels.
Voir d'autres reportages

Des véhicules récents provenant de sociétés de leasing

L'aventure a débuté à Mélicocq, s'est poursuivie à Machemont pour, enfin, s'installer à Longueil-Annel. Le cœur de métier de NEGOLOC est de racheter des véhicules utilitaires récents provenant de sociétés de leasing, de les préparer et de les remettre en vente. Chaque année, plus de 200 véhicules transitent ainsi par Longueil-Annel. Avec le site du Loiret, ce sont près de 500 véhicules qui sont vendus sous cette marque ! Pour y arriver, Jerôme Lacouture s'est entouré des bonnes compétences. Tout d'abord, il a recruté Pascal Lancelle, ancien fonctionnaire qui travaillait à la Sous-Préfecture de Compiègne. A eux deux, ils « forment un tandem » qui fonctionne et se complète pour répondre aux attentes de clients. Ensuite, il a fait le choix de sous-traiter à des professionnels de confiance le nettoyage des véhicules et leur remise en état mécanique. Aujourd'hui, ce sont les sociétés HB Renov et Auto'home 60 qui assurent ces prestations. Chaque véhicule est donc entièrement révisé avant sa revente. C'est d'ailleurs pour cette raison que NEGOLOC est en mesure d'assurer « en interne » une garantie de trois mois jusqu'à deux ans.

Commencer son activité avec un véhicule d'occasion

La qualité des véhicules vendus et les garanties présentées par la société rassurent les clients qui font appel à eux. 80% de la clientèle est constituée de professionnels notamment d'artisans et les 20% restants sont des particuliers à la recherche d'un véhicule permettant « d'aller en déchetterie ou à la chasse ». Aujourd'hui, compte tenu de la situation économique, Jerôme Lacouture conseille à de nombreux artisans de commencer avec un véhicule d'occasion. Avec un prix généralement de 40% moins cher, cela « permet de lancer son activité sans avoir de trop grosses charges ». Et sa clientèle ne s'y trompe pas puisqu'ils réitèrent l'opération quelques années plus tard. Ils participent surtout à un bouche à oreille très favorable à la société. L'essor d'internet a également largement favorisé la réussite de l'entreprise. Aujourd'hui, chaque véhicule est mis en ligne sur le site internet de la société

mais aussi sur les grandes centrales d’achat. La clientèle s’est donc nationalisée, voire internationalisée.
Avec la baisse des dotations, certaines collectivités aussi se tournent vers cette solution. En dix années, NEGOLOC s’est imposé comme un acteur de confiance sur son secteur d’activité.
tél. : 03 44 43 41 23
www.negoloc.fr
Voir d'autres reportages d'entreprises