

JaimeMonArtisan.Com souhaite devenir le réflexe du consommateur pour acheter ses travaux de rénovation de l'habitat en ligne.

WEB

JaimeMonArtisan.com : le futur Booking.com des travaux de l'habitat ?

RÉALISÉ PAR STÉPHANIE LACAZE-HAERTELMAYER

Avec sa market place de produits et services, pour l'instant dédiée aux menuiseries et stores sur-mesure installés par des artisans de proximité, Baptiste Caspar, fondateur et dirigeant de JaimeMonArtisan.com compte bien devenir le réflexe des consommateurs de demain sur les travaux de rénovation et d'amélioration de l'habitat. Explications.



Baptiste Caspar, fondateur et Président de JaimeMonArtisan.com

L'Écho de la baie : Vous avez créé JaimeMonArtisan.com en 2016. Pourquoi ?

Baptiste Caspar : Je suis issu du métier des travaux de l'habitat, et en particulier du secteur store et des fermetures de l'habitat. Or, la digitalisation et la distribution des travaux de l'habitat, des fenêtres, volets, portails, est encore balbutiante. Avec JaimeMonArtisan.com, on souhaite amener le consommateur à acheter ses fenêtres, ses stores, ou volets sur internet. Comme il va choisir son hôtel sur Booking.com ou sa voiture sur Uber. Nous reprenons donc les codes du e-commerce. Mais notre particularité est que la chaîne de valeur puisse digitaliser sa distribution. Les fabricants via notre plateforme, mais aussi les artisans qui profitent du potentiel qu'offre internet en s'associant et en créant une boutique sur JaimeMonArtisan.com.

Le consommateur va donc pouvoir acheter sa porte, sa fenêtre, sa fermeture sur votre plateforme, et trouver l'artisan idoine. Vous garantisiez les devis ?

B.C. : Quand il vient sur notre site il va par exemple acheter sa porte d'entrée. On lui fournit un prix précis en fonction de ses mesures, de ses coloris,

de ses options, serrure, barillet... Le prix indiqué va forcément inclure la mise en oeuvre par un artisan de proximité. Aujourd'hui, nous avons 200 installateurs à travers toute la France du petit artisan à 150 000 euros de chiffres d'affaires jusqu'au distributeur-installateur à 10 millions d'euros de chiffres d'affaires. Avec notre plateforme, ils gagnent en visibilité, bénéficient de contacts qualifiés, et de commandes directes et indirectes puisque le consommateur pourra acheter via notre site ou auprès d'eux.

Comment les garantisiez-vous ?

B.C. : On va leur demander d'être cohérent par rapport aux prix du marché. S'ils sont trop faibles ou trop élevés, la machine les bloque. On se fonde sur les tarifs fournis par les fabricants qui sont à la disposition de tous les distributeurs. Ensuite, tous les installateurs ont des conditions spécifiques. Ils gèrent leur stratégie tarifaire.

Quel est l'intérêt pour les fabricants partenaires ?

B.C. : On va les aider à digitaliser leur distribution via leurs clients. On va leur donner comme opportunité de faire du B to B to C. Ils vont continuer de

vendre aux artisans. Nous nous occupons de la distribution auprès des consommateurs finaux en complément des artisans. Nous sommes un coup de pouce pour les acteurs fabricants et artisans en leur permettant de profiter d'un canal de distribution complémentaire, mais sans avoir les dépenses du lancement, et en autonomie. Nous leur mettons à disposition une market place spécifique à leur métier, à un coût inférieur au fait de se lancer tout seul. Aujourd'hui, le consommateur a besoin d'un réflexe avec une seule place de marché en fonction de ses besoins. Il veut un hôtel, il surfe sur Booking, un produit d'occasion, il va sur LeBonCoin. De la même manière, nous souhaitons devenir le réflexe des consommateurs qui souhaitent faire des travaux de qualité, avec des artisans de qualité.

Qui sont vos partenaires industriels ?

B.C. : Pour l'instant, Bel'M, La Toulousaine, Franciaflex, Novoferm, AMCC (groupe Atrya), Soprofen et Roche Habitat. Mais nous sommes en train de nous élargir puisque nous souhaitons être le réflexe quels que soient les travaux réalisés au travers d'économie d'énergie, ou d'amélioration du confort. Nous ne ferons pas de gros œuvre.

Quelle est votre vision à moyen terme ?

B.C. : Dans les cinq ans, tout va être bouleversé par internet. Depuis cette année, des start-up sont en train d'être rachetées par des fonds qui mettent beaucoup d'argent sur la table pour réussir à développer la vente en ligne de produits et services liés aux travaux de l'habitat. Dans cinq ans, un projet de rénovation sur 10 va être commandé sur internet. Une seule market place pourra capter près de 50 % des volumes qui pourront se faire en ligne. Le marché de la rénovation et des travaux de l'habitat en France pèse 120 milliards d'euros, le second œuvre, 80 milliards d'euros. Huit milliards d'euros de volumes d'affaires vont être générés sur internet. Et il y aura une seule market place qui captera 50% des parts de marché. Il faut que les acteurs historiques comprennent l'importance de cette étape dans le développement stratégique de leur entreprise. Et je souhaite que les acteurs français historiques sur ce marché puissent continuer à profiter de cet apport de business complémentaire. Mais nous ne sommes pas du tout low-cost. Nous voulons vraiment nous différencier en tirant le marché vers le haut. Nous sommes une contre tendance du web en permettant d'acheter simplement et au juste prix.

BSOptibloc

Brise soleil orientable

TOUT LE CONFORT D'UN BSO SPÉCIAL BLOC-BAIE



- La chaleur solaire est atténuée par les lames orientables, la luminosité est préservée.
- L'assemblage est fait en atelier.
- La pose sur chantier est facile, aussi simple que celle d'un volet roulant Optibloc.

novotempo 18-16

Retrouvez
tous les produits SPPF
sur www.sppf.fr

SPPF
SOLUTIONS FERMETURES