

INTERVIEW

# Fasteco : Un nouveau concept de menuiserie "DIY"

TEXTE : STÉPHANIE BUITEKANT



A droite, Ouissem Ben Ahmed aux côtés de son associé Ghislain le Marc.

A Pont l'Abbé, on a du soleil... parfois, mais des idées... toujours ! La preuve avec Fasteco, la menuiserie 2.0 qui garantit la disponibilité immédiate, voire très rapide des ouvrants du bâtiment les plus courants. Rencontre avec l'un des deux co-créateurs, Ouissem Ben Ahmed, Cannois exilé en Pays Breton.

## Comment est né le concept de Fasteco ?

J'entendais souvent un très bon ami - qui allait devenir mon futur associé - se plaindre des délais de livraison très importants dans le domaine de la menuiserie. Établi en tant que menuisier depuis dix ans, il possède trois entreprises dans ce secteur d'activité. Depuis la COVID 19, de

plus en plus de français souhaitent réaliser des travaux d'embellissement de leur cadre de vie. Mais le niveau de demande est tel, que, si vous voulez changer une fenêtre, les délais de fabrication et de pose peuvent atteindre cinq mois! C'est alors que nous avons eu une idée : proposer aux petits artisans comme aux particuliers les mêmes produits... sans la pose ! Une façon économique et astucieuse



L'identité visuelle Fasteco grandeur nature.

de disposer des produits plus vite... et pour moins cher !

### **Mais concrètement, comment articulez-vous votre offre ?**

Nous avons ouvert le 1<sup>er</sup> avril et depuis, notre magasin ne désemplit pas ! Globalement, c'est très simple. Nous avons conçu trois niveaux d'accompagnement. Le premier est le moins "encadrant" : nous vérifions seulement si le projet du client est réalisable et si ses mesures sont bonnes. Charge à lui d'enlever sa marchandise et de la poser. Le second niveau consiste à rajouter au premier une assistance à la pose. Nous réalisons donc une démonstration de la pose du produit du client qui doit, ensuite l'installer seul chez lui. Le dernier niveau reprend les deux autres, mais ajoute une garantie de bon fonctionnement. Ainsi, nous nous rendons chez notre client, vérifions si le produit est bien installé et, s'il l'est, lui délivrons une garantie de bon fonctionnement, valable deux ans. Enfin, parce qu'il n'est pas toujours facile de posséder une échelle très haute pour pouvoir poser un store banne, par exemple, nous proposons aussi la location de matériels de pose. Ce

concept est pertinent dans la mesure où il intéresse, à la fois l'artisan qui n'a pas un volume d'affaires suffisant pour bénéficier de tarifs préférentiels chez un gros fabricant, mais aussi le particulier qui est bricoleur et qui souhaite s'investir pleinement dans l'amélioration de son cadre de vie.

### **Comment assurez-vous la promotion de votre offre ?**

Nous communiquons beaucoup sur les réseaux sociaux, mais aussi dans la presse quotidienne régionale. Quand la crise sanitaire sera derrière nous, nous mettrons à l'honneur un produit par mois sur lequel nous ferons une promotion.

### **Pouvez-vous nous citer vos marques partenaires ?**

Comme nous commercialisons des produits d'automatisation, nous avons conclu des accords avec Somfy. Et pour les fenêtres et ouvrants, de nombreux grands noms se sont joints à nous. Citons dans le désordre Cadiou, Franciaflex, Somfy, Nice, VRS, Flo, Gypass, Bel'm... Si notre concept est axé sur l'économie du "DIY", la qualité de nos produits, elle, est assurée.

### **Avez-vous des projets dans un proche avenir ?**

Si le public est au rendez-vous, comme nous le croyons au vu de l'intérêt majeur que suscite déjà notre ouverture, nous prévoyons à moyen terme la création d'autres magasins selon le même concept, au niveau local. Notre identité visuelle est déjà réalisée et très impactante. Nous sommes confiants !

[www.fasteco.fr](http://www.fasteco.fr)