

Jean-Bernard Melet :

« Il faut apprendre à oser »

PAR STÉPHANIE BUIEKANT

INTERVIEW

JEAN-BERNARD MELET

Fondateur d'ELDO



À gauche, Hugo Melet, à droite, Jean-Bernard Melet, respectivement co-fondateur et fondateur d'ELDO. © ELDO.

La génétique a aussi ses mystères... Pour preuve : issus d'une famille principalement composée de travailleurs manuels, Jean-Bernard Melet et son frère Hugo sont les seuls à avoir préféré les livres à la truelle. Résultat : dix ans après un parcours de consultant en Management de Systèmes d'Information, Jean-Bernard fonde ELDO et se retrouve aujourd'hui à la tête d'une entreprise spécialisée dans la transformation digitale. Rencontre "vitaminée" en plein cœur de janvier !

A Toulouse, un "trublion du Web" se lève chaque matin avec la volonté de faire toujours un peu plus pour le BTP et tous ses acteurs. Cet

entrepreneur passionné à l'énergie communicative, c'est Jean-Bernard Melet. Après un Master en gestion et systèmes d'information, il

occupe durant une dizaine d'années différents postes de consultant en création et développement de logiciels au service du développement des entreprises. « J'ai toujours été passionné par l'analyse du fonctionnement des entreprises et animé par l'envie de concevoir les meilleurs outils logiciels pour booster leur croissance ». Une mission qui l'amène à vivre à Barcelone et Londres et à mettre ses compétences au service de grands groupes internationaux, comme de travailleurs indépendants.

Grande claque pour un déclin

L'aventure commence quand Jean-Bernard acquiert un appartement à Toulouse. « Il y avait beaucoup de travaux, mais cela ne me faisait pas peur. Je commence donc par contacter des entreprises et là... l'enfer débute. Entre celles qui ne viennent pas aux rendez-vous, celles qui sont débordées et ne peuvent pas venir avant trois mois... j'ai commencé à voir rouge. Dans le même temps, un de mes meilleurs amis, possédant lui aussi une entreprise dans le bâtiment, mais qui est, bien sûr, débordé, est à l'hôpital en plein burn-out. Je prends alors la mesure de la situation du marché : certains professionnels, qui font de l'excellent travail, sont à bout de souffle car dans l'impossibilité de s'adapter aux souhaits de consommateurs de plus en plus exigeants. Et de l'autre côté, les particuliers se heurtent à des difficultés incroyables pour recruter les personnes compétentes car ils ne disposent pas d'outils pour les identifier rapidement et juger la complexité des travaux déjà gérés. C'est alors que je me suis dit qu'il fallait créer des logiciels dédiés à l'optimisation du développement des professionnels et des fabricants. Il fallait les aider à répondre aux nouvelles attentes des consommateurs, à être visibles sur Internet et réactifs dans l'envoi de leurs devis. Ils devaient enfin pouvoir être évalués, de manière à rassurer les clients potentiels sur leur savoir-faire. J'ai ainsi créé ELDO avec mon frère Hugo il y a sept ans. Aujourd'hui, nous recensons 120

clients industriels, ainsi que 10 000 entreprises dans plus de 20 pays ».

Le rachat d'Oplead, accélérateur de développement

Il y a deux ans, ELDO fait l'acquisition d'Oplead. Cette structure propose une solution logicielle permettant d'optimiser le temps de traitement des demandes de particuliers, désireux de faire réaliser des travaux d'amélioration de leur habitat. « Facebook, TikTok, Google... quel que soit le canal d'acquisition de la demande, l'application les envoie immédiatement au bon professionnel, situé au bon endroit, et dont les compétences sont parfaitement adaptées au chantier. Si le professionnel n'est pas disponible, la mission est proposée à un autre confrère. Cette nouvelle offre réalise en quelque sorte le travail d'un assistant commercial digital et intervient à chaque étape de la relation. Grâce à ce rapprochement, le chiffre d'affaires de la société a été racheté en dix-huit mois. Disponible en près de vingt langues, notre solution a conquis le monde entier. C'est incroyable de penser que depuis Toulouse, nous aidons un peintre ou un maçon australien à mieux travailler ! ». Mais l'ascension de Jean-Bernard ne s'arrête pas en si bon chemin. « Nous venons, avec Elcia, Revel'Home et Waoup, de créer une joint-venture dédiée à la création de logiciels complémentaires aux nôtres pour les menuisiers et autres corps d'état ». Une initiative dont on reparlera forcément.

Sur tous les fronts pour le BTP

Quand il n'est pas dans ses bureaux, Jean-Bernard Melet investit volontiers un plateau de tournage pour réaliser tous les quinze jours, une émission diffusée sur Batiradio et ELDO, et dont l'objet se devine aisément : la promotion des métiers du bâtiment grâce à l'utilisation du digital ! « En collaboration avec Batiradio et Batimat, nous avons créé L'Influenceur du BTP, qui défend le savoir-faire de toute la profession. Une initiative qui me tient particulièrement à cœur car,

depuis que nous sommes petits, l'école, les médias... ne cessent de nous dire que le BTP est une voie de garage. Pourtant, des personnalités formidables s'y épanouissent chaque jour, y compris un nombre croissant de femmes, comme Kelly, cette carreuse suivie par deux millions de personnes sur Instagram, et qui nous partage sa passion et la beauté de ses réalisations. Sachant que, pour faire face à l'énorme chantier de la décarbonation, 200 000 personnes doivent être recrutées dans le secteur, cette émission me semble d'intérêt public ! ». Outre les réseaux sociaux, on peut aussi retrouver Jean-Bernard dans une salle de classe... dématérialisée, puisqu'avec un groupement de quatre sociétés, il a créé Batigital. « Il s'agit de formations digitales, toutes financées par l'Etat, et proposant aux PME et TPE du bâtiment des modules adaptés à leur réalité et optimisant leur développement local ».

Alors... Jean-Bernard a-t-il du temps libre ? « On peut toujours en trouver, surtout pour ceux qu'on aime. C'est pourquoi avec ma femme, indonésienne, nous prenons le temps de voyager. Comme nous le faisons avec les artisans, je l'ai aussi aidée à créer et digitaliser son cabinet d'avocat, de manière à ce qu'elle puisse exercer son métier, pour l'Indonésie, depuis la France ». Un pari qui, lui aussi, s'est avéré gagnant. Le secret du succès de ses entreprises ? « Oser ! Un entrepreneur doit savoir oser prendre des risques mesurés ». Et, à en juger par tous ses récents succès, force est de constater que Jean-Bernard y a pris goût !