

Pour accélérer le business entre les installateurs et les particuliers

Partenariat avec JaimeMonArtisan.com pour Bel'm et La Toulousaine

Bel'M et La Toulousaine viennent de signer un accord de partenariat avec le site internet JaimeMonArtisan.com. Spécialisée dans les fermetures et les protections solaires, JaimeMonArtisan.com va ainsi référencer 70 portes d'entrée Bel'M et 21 modèles de portes de garages et portails fabriqués par La Toulousaine. En s'appuyant sur JaimeMonArtisan.com, les deux fabricants vont faciliter et accélérer le business entre leurs installateurs et les particuliers souhaitant réaliser des travaux en quelques clics.



Accroître la visibilité du réseau d'installateurs

Selon Jean-Louis Biton, directeur des ventes chez Bel'M, « ce partenariat avec la place de marché JaimeMonArtisan.com est avant tout une histoire d'hommes. Lorsque Baptiste Caspar, le fondateur de la plateforme, nous a fait part de son projet, nous avons immédiatement été convaincus. En effet, JaimeMonArtisan.com est actuellement la seule plateforme existante sur le marché à proposer aux particuliers un service clé en main, de l'achat à la pose, de produits sur mesure ».

La plateforme devient ainsi le canal digital de Bel'M sur les portes d'entrée installées. « Les démarches des consommateurs pour obtenir des devis et trouver un artisan qualifié proche de chez eux sont nettement facilitées ».

Bel'M s'engage à mettre en avant sur le site une sélection de best-sellers et de nouveaux produits posés par ses artisans. Le fabricant valide également avec la plateforme la liste des artisans compétents dans chaque département. Cela permet ainsi à son réseau d'installateurs d'accroître sa visibilité, d'obtenir des rendez-vous qualifiés et d'augmenter ses ventes via la création d'une boutique en ligne gratuite.

Développer une visibilité sur Internet

De son côté, La Toulousaine va référencer sur la place de marché six modèles de portes de garages et 13 modèles de portails personnalisables, soit un best-seller par ligne de

produits. Très attentif au comportement des clients sur Internet et à l'évolution des pratiques d'achat, il était essentiel pour le fabricant de positionner son offre sur une plateforme dédiée au secteur du second oeuvre.

Comme l'explique Xavier Dabin, directeur commercial de La Toulousaine, « la proposition de Baptiste Caspar est arrivée au bon moment. Nous avons pour objectif de développer notre visibilité sur Internet mais nous ne savions pas comment y parvenir. JaimeMonArtisan.com nous a immédiatement séduits. Nous nous sommes rendus compte qu'il s'agissait de la solution idéale pour développer la vente de nos produits à travers notre réseau d'artisans ».

Recherche de nouveaux partenaires fabricants de volets roulants, fenêtres et stores

Grâce à ce partenariat porté par des valeurs communes, la place de marché JaimeMonArtisan.com peut s'appuyer sur l'expertise et le réseau des deux fabricants, leaders sur le marché des fermetures sur mesure.

Baptiste Caspar, le fondateur de la plateforme, se déclare satisfait de ces partenariats : « Avoir été choisi par Bel'M et par La Toulousaine est une réelle fierté et un gage de confiance. Notre volonté est désormais de trouver de nouveaux partenaires fabricants de volets roulants, fenêtres et stores afin de compléter notre offre produits ». ■

La première “marketplace” dédiée aux artisans de l’habitat

Spécialisée dans la fermeture et les protections solaires (stores, volets, portails, portes...), la marketplace JaimeMonArtisan.com a été lancée en mars 2016 par Baptiste Caspar et Mathieu Dietenbeck. Cette plateforme met en relation les particuliers souhaitant faire réaliser des travaux de fermetures et protections solaires, avec des artisans qualifiés proches de chez eux. JaimeMonArtisan.com permet aux consommateurs de profiter d’un service « clé en main » : des produits personnalisables et sur-mesure, à prix négociés et installés par des artisans de sa région. Aujourd’hui, présente dans 40 départements et proposant plus de 2 000 références, JaimeMonArtisan.com souhaite atteindre les 600 000 euros de chiffres d’affaires d’ici la fin 2018.

Offrir plus de transparence sur un marché jugé “opaque”

Selon les créateurs de cette nouvelle place de marché, grâce à un catalogue virtuel disponible 24h/24 et 7j/7, les pro-



duits des fabricants ne sont plus qu’à un clic du consommateur final. Par le biais d’une présentation ergonomique et contractuelle de leurs gammes (fiches produits et galerie photos), fabricants et installateurs augmentent significativement la visibilité et la notoriété de leurs marques et de leurs produits.

« Les chiffres parlent d’eux-mêmes, avancent-ils, 80% des consommateurs comparent les produits des fabricants avant d’acheter et 35% des Français prennent leur décision d’achat sur le critère du prix.

Avec JaimeMonArtisan.com, les fabricants proposent désormais des produits à des tarifs homogènes en adéquation avec leur positionnement ».

Charte d’engagement qualité

À l’ère du numérique, les artisans se doivent d’être visibles sur Internet. Pour preuve, entre 2010 et 2015, le chiffre d’affaires du e-commerce en France a été multiplié par deux. Avec JaimeMonArtisan.com, les artisans peuvent créer gratuitement une boutique en ligne et générer des commandes

DEUX FONDATEURS SOUTENUS PAR DE NOMBREUX PARTENAIRES ALSACIENS

La plateforme a été incubée en décembre 2015 par Semia, incubateur alsacien d’entreprises innovantes qui épaula les entrepreneurs. Soutenue et accompagnée par la Banque publique d’investissement (BPI), JaimeMonArtisan.com a ainsi reçu la Bourse French Tech d’une valeur de 30 000 euros pour son lancement commercial. Membre du club Strasbourg Startups, fondé par Alsace Digitale, Baptiste Caspar a choisi d’installer ses bureaux dans l’espace de co-travail du Shadok.

Baptiste Caspar

Baptiste, 33 ans, œuvre pendant dix ans en tant que responsable technique, puis responsable marketing et commercial de la PME familiale en Alsace. En 2014, il entreprend un Master II en Marketing & Commerce Internet à l’Institut Léonard de Vinci, puis une formation entrepreneuriale à HEC Paris, afin de renforcer ses compétences entrepreneuriales. En 2015, il démarre l’aventure JaimeMonArtisan.com et lance sa plateforme en ligne en mars 2016.

Mathieu Dietenbeck

Mathieu, 36 ans, rejoint JaimeMonArtisan.com dès la genèse du projet. Ingénieur en informatique, il assure le développement technique de la plateforme. Mathieu évolue depuis 2007 en tant que Responsable Business Intelligence et Intranet au sein d’une marque de sport française. Référent technique, il apporte au développement de JaimeMonArtisan.com un regard extérieur essentiel au succès de la solution.



Baptiste Caspar et Mathieu Dietenbeck

via la plateforme, mais également en direct. On sait que 69% des acheteurs se renseignent d'abord sur Internet avant d'acheter en magasin. La plateforme est alors la réponse à ce nouveau mode de consommation en proposant aux artisans de doper leurs ventes et de profiter d'une meilleure visibilité grâce à Internet. Enfin, JaimeMonArtisan.com c'est 50% de son chiffre d'affaires consacré

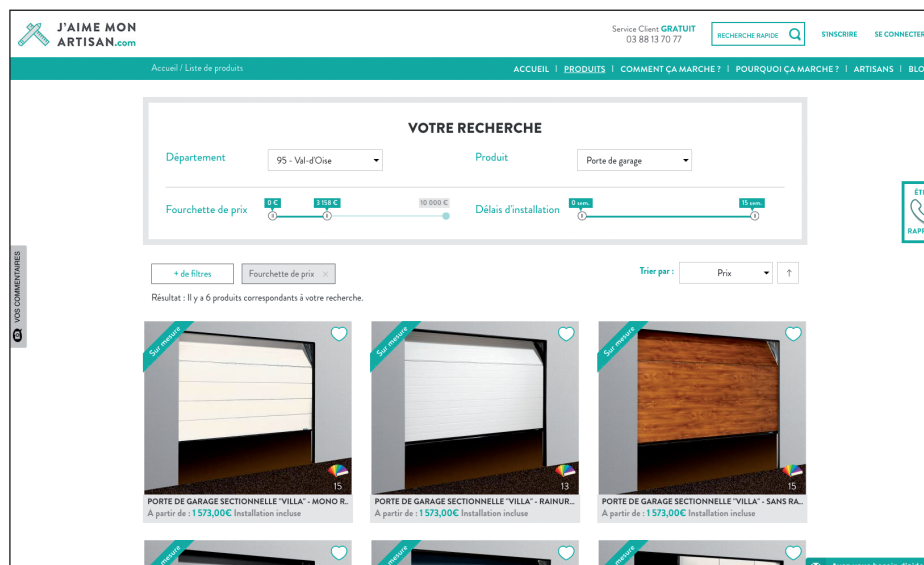
au marketing et au développement technique de la plateforme, afin d'assurer le meilleur service possible à tous ses utilisateurs.

Les artisans, scrupuleusement sélectionnés, s'engagent à signer une charte d'engagement qualité. Afin de proposer les prix les plus avantageux aux consommateurs, JaimeMonArtisan.com négocie les tarifs en amont avec les différents artisans partenaires. En toute transparence, les prix affichés sont fixes, garantissant au consommateur le meilleur produit au juste prix.

Du début de la transaction à la finalisation des travaux, les paiements sont échelonnés en trois temps (10%, 30%, 60%), séquestrés et 100% sécurisés par Mangopay, un partenaire indépendant et accrédité.

Un conseiller commercial 2.0

Du début à la fin de la commande, le consommateur est guidé dans ses démarches. Grâce à une interface fluide, intuitive et conviviale, il navigue facilement et



bénéficie d'un aperçu complet des produits référencés sur la plateforme.

En cas de besoin, l'utilisateur peut discuter, poser ses questions via un tchat ou laisser ses coordonnées afin d'être rappelé par un conseiller de JaimeMonArtisan.com. L'écoute, la réactivité et l'assistance font partie des valeurs défendues par l'équipe.

Pour obtenir des conseils, organiser son projet et faire les bons choix, le consommateur peut également se renseigner sur le blog de JaimeMonArtisan.com. L'équipe rédige un guide complet pour faire les bons choix et connaître les tendances du moment, et ce, pour chaque catégorie de produit.

Enfin, toujours dans une démarche de transparence totale, la plateforme invite les particuliers ayant bénéficié des services de la plateforme à partager leurs expériences en laissant un commentaire et en évaluant les produits des fabricants et le service de l'artisan. Les futurs utilisateurs peuvent ainsi orienter leur choix en toute objectivité. ■

CONCRÉTISER UN PROJET EN TROIS ÉTAPES

1^{re} étape : en arrivant sur la plateforme, le consommateur sélectionne son département et découvre un large choix de produits installés par les artisans de sa région. Il sélectionne les équipements de son choix et personnalise son produit en renseignant mesures, coloris et options. Tous les prix affichés sur le site incluent l'installation. La plateforme transmet l'affaire à l'artisan chargé de mener à bien les travaux. Un acompte de 10% du montant est alors prélevé et séquestré.

2^e étape : dans les 72 heures, l'artisan prend contact et rencontre le client pour confirmer les détails du projet et y apporter les éventuels ajustements techniques (mesures, coloris, options...). La commande est alors confirmée par l'artisan, un second acompte de 30% est prélevé et la commande lancée en fabrication.

3^e étape : l'artisan installe les produits commandés dans le respect des délais indiqués lors de la commande. Le consommateur est ensuite recontacté par l'équipe JaimeMonArtisan.com. Le solde de 60% est réglé et le montant est versé à l'artisan après l'achèvement des travaux et uniquement en cas de succès.

