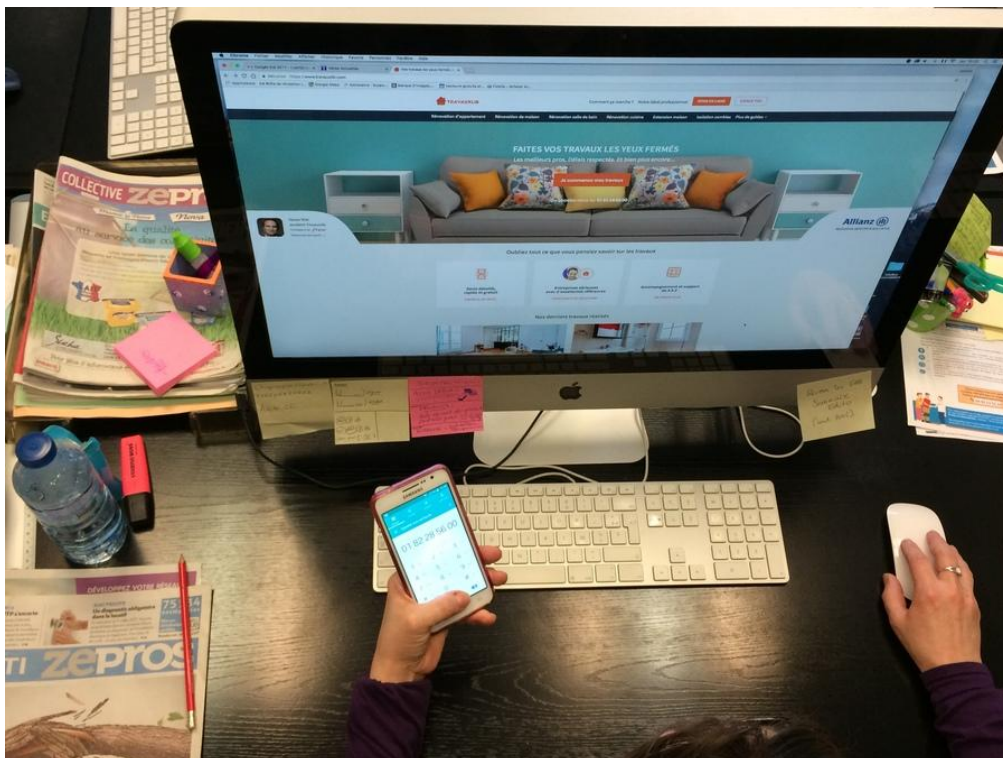


Travauxlib, Izigloo, Homlyyou... Les nouveaux cracks de l'intermédiation

Publié par  ZePros News Par **Augustin Flepp**

23/03/17 à 18:13 - Mise à jour le 27/03/17 à 12:21 dans le club Bâtiment

Ça m'intéresse



La prolifération des sites de devis travaux répond à la demande croissante des Français, de plus en plus enclins à utiliser internet pour rechercher l'artisan idéal.

140. C'est le nombre de plateformes d'intermédiation (peer-to-peer, pro-to-peer) quantifiées par la FFB qui a mené une analyse concurrentielle, juridique et une étude consommateur sur le sujet. « Dans le secteur du Bâtiment, nous observons une explosion des sites de mise en relation depuis 2014, qu'ils soient indépendants ou intégrés », nous livre par téléphone un membre de la fédération. Le marché, en pleine croissance, tente de répondre à la demande des Français de plus en plus nombreux à se tourner vers internet pour trouver l'artisan idéal. Travaux.com, Quotatis, Contactartisan, Sosdevis..., la toile regorge de sites en tout genre, spécialisés dans les travaux de rénovation, de bricolage ou de dépannage. Sans parler des sites de courtage en travaux, qui en engorgeant le trafic peuvent égarer le consommateur.

Problème d'adéquation entre l'offre et la demande

Difficile donc de faire la distinction entre les plateformes les plus sérieuses et celles qui cherchent à vous vendre exclusivement des contacts (lead). Selon l'observatoire Promotelec, 43 % des particuliers ayant déposé une demande sur internet ne trouvent pas de solutions viables pour réaliser leurs travaux, tandis que 50 % d'entre eux se disent insatisfaits des travaux effectués. Un problème d'adéquation de l'offre et de la demande ? Sans doute. Et les sites de mise en relation ont vraisemblablement leur part de responsabilité, ce qui n'arrange en rien le déficit de confiance de la filière. Forts de ce constat, géants de l'industrie et start-up talentueuses ont réfléchi à des modèles plus qualitatifs et plus humains. C'est le cas de la jeune pousse [Travauxlib](#) (1 000 professionnels) qui entend aller bien plus loin que la simple intermédiation en devenant un véritable tiers de confiance. Les professionnels y sont scrupuleusement sélectionnés (2 ans minimum d'anciennetés, cinq références d'anciens chantiers...), les demandes de projets (délai et budget impartis) vérifiés et validés par une équipe d'ingénieur travaux.

Les géants ont de l'appétit

Autre modèle innovant : Izigloo (marque commerciale d'EP) et ses 100 milliards de data sont en passe de révolutionner le marché. A partir d'une simple adresse, il devient possible de récupérer jusqu'à 800 informations sur une maison (longueur des murs, exposition au soleil, prix de l'immobilier...). Et d'obtenir une connaissance « parfaite » du parc immobilier. A l'heure actuelle, le site revendique un millier de professionnels et espère atteindre les 5 000 d'ici 2 à 3 ans. En parallèle, les acteurs historiques du Bâtiment tentent eux aussi de tirer leur épingle du jeu. Fort de son réseau d'enseigne (Point.P, Cedeo, Brossette...), Saint-Gobain Distribution Bâtiment a inauguré l'an dernier Homly You, une plateforme qui s'engage à envoyer aux artisans des demandes de devis renseignés et contrôlés, moyennant un forfait annuel. Début 2016, 3 000 professionnels étaient inscrits sur le site qui vise la barre des 10 000 fin 2017.

De leur côté, les mastodontes de l'intermédiation continuent de grossir. Racheté par le groupe Adéo (Leroy Merlin, Bricoman) en 2014, Quotatis revendique plus de 700 000 demandes de devis par an. Travaux.com (25 000 pros) affiche une santé éclatante avec un chiffre d'affaires qui croît de 20 % chaque année. Parfois critiquées pour leur agressivité, ces deux plateformes n'en restent pas moins incontournables pour les entreprises du bâtiment à la recherche de nouveaux prospects.



Guillaume Flament, directeur d'Alliance Eco (menuiserie et isolation)

« J'ai rejoint Homly You après avoir été l'un des premiers clients de la plateforme Advantage Pro, créée par Point.P il y a trois ans. Je préfère le service proposé par Homly You car il y a une vraie démarche qualitative, un meilleur suivi du client et des projets étudiés et confirmés en amont par leur équipe commerciale. Chaque conseiller analyse le budget du client et valide les points techniques, les différentes phases de la procédure avant de nous envoyer le devis. Pour ma part, j'enregistre un taux de transformation moyen de 30 %, ce qui est positif sur ce type de mise en relation. De plus, les prix facturés restent tout à fait abordables (abonnement à 29 euros/mois) et amortissables par rapport aux affaires que je signe. »



Julien Mendes, directeur commercial de Proclim

"J'ai rejoint la société BienChezMoi en juin 2016, et je suis toujours présent sur le site à ce jour, donc je confirme que je suis satisfait du service. J'ai souscrit sur l'offre avec 4 projets (100 euros/mois), ce qui me convient car j'ai pris l'offre pour un complément de CA. Tout d'abord, je reçois un mail avec une partie des infos. Si cela m'intéresse, je clique pour avoir plus d'infos. Et si le projet me convient, je le sélectionne et j'obtiens les coordonnées. Je le gère ensuite comme l'un de mes prospects avec l'avantage d'obtenir des projets renseignés. Ce qui me plaît chez BienChezMoi, c'est sa simplicité. Je peux choisir les projets que l'on m'envoie, donc je les réceptionne en fonction des disponibilités de mon équipe et de mon carnet de commandes. Je signe entre 1 à 2 chantiers par mois pour une moyenne de commandes comprise entre 2 000 et 10 000 euros."



Pierre-Matthieu Bourlier, directeur de Baone (contractant général)

"Nous avons rejoint la plateforme Izigloo via le cluster nantais Novabuild, au cours du 1er semestre 2016. Ce service se distingue par une qualification réelle et sérieuse des contacts qui nous sont transmis, que ce soit sur la nature des travaux, le budget des clients, ou des contraintes spécifiques (délais, phasage, etc.). Nos interlocuteurs sont agréables et motivés, et il y a un réel suivi des dossiers. Par ailleurs, la vision à long terme de l'organisation des projets à travers le carnet numérique du bâtiment donne une dimension de service supplémentaire à la plateforme. Enfin, les valeurs de partage et de travail collaboratif rendent les échanges particulièrement agréables avec nos interlocuteurs. Notre métier de coordinateur ne concerne qu'une partie des prospects s'adressant à Izigloo. Toutefois, nous avons déjà réalisé 2 projets ensemble, et 5 projets sont en cours de finalisation. Les contacts sont de plus en plus nombreux et qualitatifs pour nous."

Mots-clés : [#Distributeurs Bâtiment](#)

<https://tokster.com/article/travauxlib-izigloo-homlyyou-les-nouveaux-cracks-de-lintermediation>