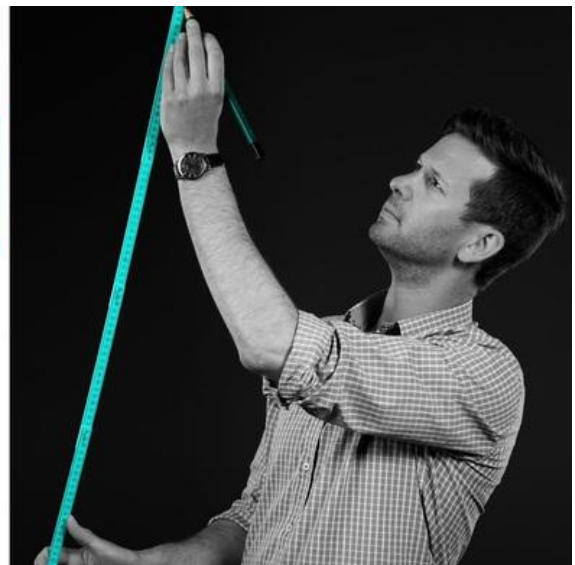


La filière Menuiserie s'ouvre (à son tour) aux market places



Fondateur du site, Baptiste Caspar espère rapidement monter en puissance. D'ici à septembre 2017, **JAimeMonArtisan.com** devrait avoir séduit près de 300 artisans menuisiers en métropole. (Photos : DR)

En bêta test depuis mars 2016, la plateforme JAimeMonArtisan.com met en relation particuliers et artisans pour l'achat et la pose de portes, volets et protections solaires. Elle vise les 600 k€ de chiffre d'affaires d'ici à deux ans.

La filière de la menuiserie nourrit les appétits digitaux. Après un site d'achats de gré à gré lancé en début d'année, le marché s'ouvre aux services d'intermédiation. Ancien responsable technique, puis directeur commercial durant dix ans chez un menuisier alsacien, Baptiste Caspar a décidé de passer de l'autre côté de la barrière. En mars dernier, il lançait sa propre market place (place de marché) spécialisée dans l'univers des fermetures et protections solaires : JAimeMonArtisan.com.

Politique de prix fixes

Un acteur supplémentaire dans le paysage – de plus en plus encombré – des plateformes d'intermédiation Bâtiment (Batiref, 1-2-3 Devis, EnChantier.com, GoDevis, Meilleur-artisan.com, Monchiffrage.com, Travaux.com, Quotatis ou encore le récent Homly You...) ? « Pas vraiment ! Notre plateforme se focalise uniquement sur la filière des menuiseries. Surtout, elle se démarque des sites d'intermédiation généralistes en capitalisant sur une totale transparence des prix fixes – affichés fourni/posé – et des devis délivrés en 3 mn chrono », assure le fondateur.

Trois artisans par département

Son offre ? S'appuyant sur un assortiment d'environ 2 000 produits, la plateforme entend référencer « le top 5 des fabricants français » dans chacun de ses 5 univers : portes d'entrée et de garage, volets, stores, portails/clôtures. « Nous ne voulons promouvoir que les productions "Made in France". Pour référencer les



[Visualiser l'article](#)

artisans poseurs, tous certifiés RGE [6 entreprises inscrites à ce jour sur l'annuaire du site] , nous souhaitons nous appuyer sur des installateurs référents », dévoile Baptiste Caspar. Dans son viseur ? Recenser, en moyenne, trois installateurs par département d'ici six mois. Actuellement en bêta test avec, à son actif, moins d'une vingtaine de commandes (portes d'entrée et de garage, stores), JAimeMonArtisan.com devrait être pleinement opérationnel d'ici six à neuf mois en termes de référencement produits et d'installateurs.

15 % de commission pour le site

Son business model ? L'ex-menuisier alsacien capitalise sur un service clé en main : des systèmes personnalisables et sur mesure à prix négociés. « L'utilisateur final concrétise son projet en trois étapes : 1) la sélection de ses équipements ; 2) l'artisan rencontre le client sous 72 heures et effectue les éventuels ajustements techniques (cotes, coloris, options...) par rapport au devis initial ; 3) la pose des produits commandés dans le respect des délais fixés avec le client », détaille Baptiste Caspar. À chaque étape du projet, le site prélève et séquestre des acomptes (respectivement 10, 30 et 60 %). Ce n'est qu'à la fin du chantier que le montant de la commande fourni/posé est reversé sous 48 heures à l'installateur... « uniquement en cas de chantier réussi », précise le dirigeant du site. Pour se rémunérer, JAimeMonArtisan.com s'octroie une commission fixe de 15 % sur le montant hors taxes de la vente. Un dispositif, sans doute, amené à évoluer... Visant les 600 k€ de chiffre d'affaires d'ici fin 2018, Baptiste Caspar envisage une seconde levée de fond d'ici un an après un premier tour de table, courant 2016, qui lui a rapporté 120 k€.

« Dans une logique de proximité et de visibilité, chaque menuisier référencé sur notre site peut créer gratuitement sa propre boutique en ligne. »

Baptiste Caspar, fondateur du site JAimeMonArtisan.com