



SERVICES

J'aimemonartisan.com. Cette marketplace qui pourrait devenir l'Amazon des artisans

● **E-COMMERCE** Près de 70 % des acheteurs se renseignent sur internet avant de concrétiser leur achat en magasin. Baptiste Caspar est parti de ce constat pour fonder sa place de marché spécialisée dans l'habitat et les fermetures de maison.

La place de marché en ligne « J'aimemonartisan.com » est spécialisée dans l'artisanat d'habitat. Celle-ci propose une mise en relation entre clients ayant besoin de réaliser des travaux et des artisans proposant des fermetures et des protections solaires. Le concept existe en ligne depuis un an et les partenariats se multiplient. Baptiste Caspar a développé avec Mathieu Dietenbeck, ingénieur en informatique, cette marketplace de niche après avoir travaillé dix ans dans l'entreprise familiale éponyme spécialisée dans la pose de stores, de fermetures et de pergolas. Après avoir validé un Master en marketing et commerce internet, le jeune entrepreneur s'appuie sur son expérience commerciale et sa spécialisation dans le web pour lancer sa marketplace. Sa startup a été incubée par le Semia à Strasbourg et Baptiste Caspar est notamment en relation avec le réseau Entreprendre. « On peut tout acheter sur le web mais le bâtiment n'y est pas représenté. À travers mon expérience de commercial, j'ai constaté qu'en

majorité, les clients se renseignent sur internet avant de faire leurs achats en magasin. Notre plateforme est en train de bouleverser le métier « J'aime mon artisan », c'est un chef de chantier 2.0 pour le consommateur » résume Baptiste Caspar. Le jeune homme poursuit en expliquant avoir « réalisé beaucoup de veille et s'être inspiré des gros sites comme Air BnB pour leur côté ludique et ergonomique ». Le jeune chef d'entreprise assure « être le seul sur cette catégorie de produits et la révolution du site, c'est de dévoiler les prix en toute transparence. Dans l'artisanat, les clients ont peur de payer une prestation et un prix à la tête du client ».

Transparence

Et cette transparence, le fondateur du site l'explique par « une sélection des artisans qui signent une charte d'engagement qualité ». Le site passe des accords avec des fabricants et contacte les meilleurs distributeurs par département. L'intérêt de travailler avec la plateforme ? « L'artisan est sûr d'être payé et le client est



Jaimemonartisan.com semble trouver son public. Celui-ci lui a decerne son coup de cœur lors de la remise des trophées Numéric'Alsace organisés par la CCI Alsace Eurométropole en mars dernier. (Photo : DR).

sûr que le travail soit fait »
« J'aime mon artisan » est présent actuellement dans 40 départements et dispose d'un artisan référent par département. D'ici la fin de l'année, l'objectif de la plateforme est d'être présente dans 50 départements avec trois artisans par département et de compter dix fabricants pour en disposer de deux par catégorie de produit.

Partenariats

La startup vient de signer un accord de partenariat avec deux fabricants français reconnus dans leur domaine, Bel'M, le fabricant de portes d'entrée situé en Loire Atlantique et La

Toulousaine, société spécialisée dans les grilles et portails implantée en Haute-Garonne (CA 2015 : 54,5 M€, 300 personnes). Six modèles de portes de garages et 13 modèles de portails personnalisables de la marque La Toulousaine seront disponibles sur le site. Son directeur commercial, Xavier Dabin, estime que « la proposition de Baptiste Caspar est arrivée au bon moment. Nous avons pour objectif de développer notre visibilité sur Internet mais nous ne savons pas comment y parvenir. JaimeMonArtisan.com nous a immédiatement séduits. Nous nous sommes rendu compte qu'il s'agissait de la solution idéale pour développer la vente de

nos produits à travers notre réseau d'artisans ».

Modèle économique

À ses débuts, la jeune startup a bénéficié d'un accompagnement de Bpifrance et d'une bourse FrenchTech de 30 000 euros pour son lancement commercial. Une levée de fonds auprès de Love Money en juillet dernier a également permis à Baptiste Caspar de compter sur 110 000 euros. Une levée de fonds de 750 000 euros est prévue en début d'année prochaine. D'ici fin 2018, le fondateur de la marketplace espère atteindre les 600 000 euros de chiffre d'affaires et son modèle économique repose sur les

commissions prélevées aux artisans et au référencement des fiches produits. « La commission est impartie aux artisans, et s'élève à 15 à 20 %, ce qui est moins cher que le coût de la commercialisation », estime Baptiste Caspar. Enfin, le site devrait prochainement diversifier sa gamme en proposant des revêtements des sols et des murs ainsi que de la menuiserie d'intérieur.

Lucie Dupin

JAIMEMONARTISAN.COM

(Strasbourg)

Fondateur : Baptiste Caspar

CA prév : 600.000 € fin 2018

www.jaimemonartisan.com