

Mise en relation en ligne : un marché en plein essor

Qu'il s'agisse d'un appel d'offre pour une entreprise ou d'un service pour un particulier, la mise en relation est souvent affaire de temps et donc d'argent. Mais la toile a changé la donne. De plus en plus de services en ligne se sont spécialisés dans la mise en relation entre particuliers et entreprises ou entre les entreprises. Le concept est porteur : dernier exemple en date avec le français Quotatis, présent dans 4 pays et qui affiche 25.000 mises en relation par mois et qui vient de lever 6 millions d'euros. L'occasion de poser quelques questions à Frans Van Steenbrugge, p-dg de la société.

-Quel est le concept de Quotatis ?

Nous sommes un service de mise en relation pour des personnes ou des entreprises à la recherche de prestations de services dans tous les domaines. Nous couvrons un panel d'environ 500 services destinés aux particuliers ou aux entreprises à travers des appels d'offre. Nous mettons en relation les gens : pour un problème posé (du type, « je recherche un plombier à Rouen ») nous fournissons généralement cinq propositions. 10.000 entreprises sont inscrites dans notre base de données, cela va de l'EURL (entreprise unipersonnelle) jusqu'aux grands comptes qui travaillent sur plusieurs pays. 25.000 mises en relation sont effectuées chaque mois au niveau européen.

-Comment éviter les abus ou les arnaques ?

Les entreprises qui proposent leurs services sont affiliées et leurs activités sont vérifiées par nos soins. Ils doivent passer un certain nombre de filtres pour devenir prestataires. Par ailleurs, nous instaurons un contrôle qualitatif au fil de l'eau. Enfin, nous demandons à nos utilisateurs de nous donner un avis suite à la réalisation d'une prestation.

-Que représente le marché B2B dans votre activité ?

15% des mises en relation sont réalisées entre des entreprises. Dans la plupart des cas, il s'agit d'appels d'offre concernant des problématiques diverses comme la création d'un site Web, de la prise en main de la comptabilité ou encore pour le recouvrement de créances. La simplicité de la démarche séduit de plus en plus de grandes entreprises qui trouvent ici un potentiel commercial non négligeable.

-Quel est votre modèle économique ?

Tout est gratuit pour l'entreprise qui dépose un appel d'offres ou pour le particulier à la recherche d'une prestation. Par contre, l'entreprise qui effectue le travail nous rétribue avec une commission forfaitaire qui dépend de nombre de mises en relation que nous proposons. Nous sommes en fait un générateur de prospects. Nous vendons des contacts dont le prix varie de 10 à 50 euros. Ainsi, certaines grandes entreprises nous achètent plusieurs dizaines de contacts par mois. Ensuite, c'est à l'entreprise de faire le suivi commercial.

-Financièrement, quels sont vos résultats ?

Nous sommes rentables. En France, le chiffre d'affaires 2007 s'est établi à près de 7 millions d'euros contre 4 millions un an plus tôt. Nous venons de lever 6 millions d'euros auprès de Banexi Ventures qui est l'un de nos investisseurs et de la Caisse des dépôts et consignations qui devient également actionnaire. Dans le même temps, nous avons racheté eBuilders, qui est le numéro un de la mise en relation en Grande-Bretagne.