



CL ©

E-commerce : le bâtiment en plein dans la tendance

Voilà un an que fleurissent des sites de ventes en ligne de matériaux de construction. Ventes privées, "bazar" ou simple site de commerce en ligne, l'objectif est toujours le même : offrir le maximum de réduction sur des produits et matériaux de construction. Les professionnels du secteur semblent plébisciter aujourd'hui ces services, qui se veulent avant tout "gagnant/gagnant". Focus.

[Twitter](#) 10

[g+1](#) 3

[Imprimer](#)
[Envoyer](#)

A lire aussi

Négoce

Le travail du dimanche (de nouveau) autorisé pour toutes...

Numérique et formation au menu de la stratégie 2014 de...

Kapando, Batiwiz, Mesmateriaux.com ou, plus récemment, Travaux-futes.fr... Les sites de ventes en ligne se multiplient sur la toile, proposant toujours plus de prix cassés sur nombre de produits et de matériaux de construction. Un secteur désormais bien ancré sur le web, pour le plus grand bonheur des artisans, maîtres d'œuvre et autres bricoleurs.

Lancé dès 2009, Mesmateriaux.com est le premier à ouvrir le bal de la vente en ligne et de la livraison de matériaux de construction auprès des particuliers. Sa force : créer des partenariats avec les négoce, distributeurs indépendants et industriels pour proposer à ses clients, sur l'ensemble du territoire, des commandes livrées sous 3 jours dans 80% des cas. En mai 2013, Mathieu Brulon, DG de mesmateriaux.com déclarait, à propos de la croissance de son entreprise : *"Après la confiance qui nous a été accordée par les Négoce Généralistes, les Spécialistes voient à leur tour les avantages qu'ils peuvent retirer d'une telle collaboration. Le distributeur spécialisé trouve non seulement en mesmateriaux.com une incroyable vitrine pour ses produits, mais accède de plus à un système lui offrant des ventes supplémentaires et un accroissement de son Chiffre d'Affaires, sans aucun moyen ou coût supplémentaire : les conseils, les ventes, et même le SAV étant assurés par les équipes du site"*.

Un processus qui fait ses preuves

Car la méthode de ces nouveaux commerçants est la suivante : utiliser les stocks et surplus des industriels, voire les collections passées et autres fins de série. Une aubaine pour les fabricants, un marché juteux pour les négociants et de bonnes affaires pour le client.

C'est comme cela que, quelques mois plus tard, Kapando est entré sur le marché du e-commerce à destination des experts du bâtiment et du bricolage. A l'été 2013, le site innove, avec le lancement de ventes éphémères dites privées, sur une durée de 6 à 9 jours. On y trouve ainsi des matériels, outillage, finitions, équipements de la maison et du jardin à des prix affichant de 25 à 65% de réduction. Kapando s'octroie les services de DHL et de SoColissimo pour assurer les livraisons sous 10 jours pour les colis de moins de 30 kg. Le site propose également un "bazar" avec des ventes de produits permanentes. Pour faire connaître son site, le dirigeant de Kapando opte pour la discrétion : *"(...) Nous avons préféré viser les prescripteurs avec, par exemple, des rendez-vous personnalisés pris avec les architectes ou des messages envoyés auprès d'artisans sélectionnés"*. Qualité plutôt que quantité, prône-t-il. Là encore, la société estime que les distributeurs indépendants y voient un *"intéressant système d'écoulement de leurs stocks ou d'augmentation de leurs volumes"*.

Savoir se différencier

Si ces deux sites sont ouverts a priori à tous, le particulier bricoleur pouvant y faire ses achats, un acteur a pris le parti, l'été dernier, de ne s'adresser qu'aux professionnels du bâtiment. Avec Batiwiz.com, fondé par des experts du monde du bâtiment, les ventes privées de matériels ont pris un autre virage. Les ventes dites "spots" sont en effet proposées sur des périodes courtes, avec des réductions allant jusqu'à 65%. Batiwiz souhaite se différencier des sites de commerce en ligne des distributeurs. *"Il ne s'agit pas de manger Leroy Merlin ou Castorama... et Saint-Gobain non plus"*, expliquait Cédric Fray, un des fondateurs, sur le site www.rayons-brico-jardin.com. En outre, le site s'est positionné sur une logique de membres, avec un Club Privilèges, à la

manière des ventes privées au logo rose... Et ça marche, puisque l'entreprise, qui compte un peu plus de 30.000 membres, a été récompensée, fin 2013, lors des "Prix du Smart Entrepreneur 2013", dans la catégorie "Prestataire de services". Dernier acteur à surfer sur la tendance des ventes en lignes, Travaux-futes.fr qui vient de lancer sa plateforme nationale d'e-commerce. Prix cassés sur des produits issus de stocks et de fin série... la formule gagnante a conquis nombre d'entreprises qui se sont spécialisés dans les produits du bâtiment.

Désormais, il appartient à ces acteurs et à ceux qui souhaiteraient se lancer dans cette aventure de trouver d'autres services et moyens de se démarquer de la concurrence qui est déjà bien établie.

Batiwiz.com fête ses un an

Avec près de 150.000 membres – dont 70% de professionnels et assimilés pros, 30% de particuliers bricoleurs – plus de 1.000 clients actifs en six mois et 250.000 visites/mois en moyenne, Batiwiz a réussi à s'imposer sur le marché du e-commerce dans le bâtiment. *"Nous sommes très fiers du travail accompli depuis le lancement de Batiwiz, se félicite Cédric Fray, associé-fondateur. Les grandes marques nous ont fait confiance et les artisans et entreprises du bâtiment tous corps d'état répondent présents."*

110 marques partenaires

Fort de ses 110 marques partenaires*, Batiwiz est ainsi devenu en un an *"un acteur totalement intégré dans le marché du bâtiment, complémentaire aux canaux de distribution traditionnels, avec la volonté de conserver l'ADN de ce marché si passionnant"* précise-t-il. Un succès qui a permis le développement de la structure : *"La croissance de Batiwiz fait que notre jeune start up grandit, avec déjà une équipe de 12 talents, nous permettant de renforcer nos fondamentaux et partageant nos valeurs."*

Pour Cédric Fray *"En intégrant la problématique du déstockage, mais aussi en permettant aux fabricants de les accompagner dans leur lancement de nouveaux produits, on contribue à dynamiser l'intérêt de l'offre en ligne"*. Et d'insister sur leur choix de ne s'adresser qu'aux marques françaises et européennes afin d'assurer à leurs clients *"la garantie de produits et matériaux dont non seulement ils ont la maîtrise, mais aussi l'assurance d'un service après-vente"*.

Un an après le lancement, Batiwiz se porte donc bien pour ses fondateurs, qui profitent de cet anniversaire pour lancer du 17 mars au 23 mars, une opération spéciale. Tous les membres Batiwiz verront ainsi leurs commandes passées lors de cette WizWeek, remboursées en bons d'achat.

**parmi lesquelles Airelec, Placo, Silverwood, Gewiss, Philips, Tarkett, Monier, Panaget, Spit, etc.*

C.L. (17/03/2014)



Imprimer

Envoyer

SÉLECTION PRODUITHÈQUE



Hexdalle® SAE

Par FRANCE



Stores Cube

Par STORES CUBE



Bois d'Epice

Par ETNA FRANCE

CONSTRUCTION
dalle de réception murs
escalade

stores vénitiens en bois
sur...

ascenseur privatif

Documentation

Documentation

Documentation

Référencer un produit

Voir tous les produits

Sélection d'offres d'emploi

Cylindreur H/F - Rhône-Alpes	>
Attaché technico-commercial gamme de produit d'assainissement autonome H/F - Alsace, Franche-Comté, Lorraine	>
Conducteur de travaux GO H/F - Rhône-Alpes	>
CHEF D'AGENCE NEGOCE DE MATERIAUX h/f - Limousin	>
<p>Voir toutes les offres >> Diffuser une offre</p>	

Les derniers articles Négoce - Industriels



Octavia et Abridéal scellent un partenariat



Rolpin repris par une entreprise nippone



E-commerce : le bâtiment en plein dans la tendance



Fusion d'EPI Flooring et Alsapan

Fermer