

Menuiserie d'extérieur : REVEL'HOME réinvente la relation client pour réconcilier fabricants, installateurs et particuliers

La start-up nantaise Revel'Home, plateforme qui simplifie et structure le parcours client pour les demandes de travaux de menuiserie, devient acteur de la digitalisation dans le BTP.

Pour sa troisième année, elle vise à étoffer son réseau professionnel pour devenir tiers de confiance entre fabricants, installateurs et particuliers.

Adoptée déjà par sept grandes marques françaises de menuiserie, elle compte tripler le nombre de ses installateurs en fin d'année et atteindre 1 300 d'ici 3 ans pour couvrir l'ensemble de l'hexagone.

Réaliser des travaux de menuiserie extérieure (portes, fenêtres, portails...) relève encore aujourd'hui d'un parcours client compliqué voire anxiogène : quel modèle ? quel installateur ? à quel prix ? dans quels délais ?... Les sites de marques sont peu nombreux à proposer la pose et les relations des installateurs avec les marques sont souvent compliquées et chronophages pour gérer les demandes. Bien que nombreux sur le marché, peu de fabricants et d'installateurs sont interconnectés. Pourtant la demande des particuliers est bien là.

Parti de ce constat que la gestion de la relation client est mal structurée en France entre fabricants et installateurs, **Charles Pellé**, ancien directeur des ventes chez Cetih, fonde en juin 2020 **Revel'Home** : une plateforme qui simplifie et structure le parcours client pour les travaux de menuiserie.

Première plateforme du genre, Revel'Home met en relation les professionnels de la menuiserie (marques et installateurs) avec les particuliers et coordonne leur parcours client.

Le concept Revel'Home : une plateforme à double entrée :

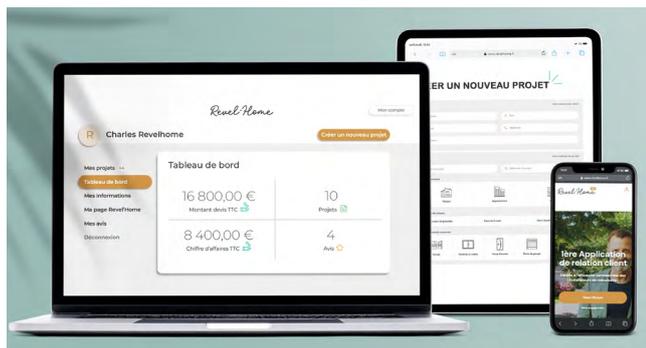


Pour l'installateur : Revel'Home PRO

Après entretiens avec Revel'Home, il signe une charte d'installateur agréé et s'engage à suivre les exigences de garantie promises aux clients par la plateforme. Par un abonnement, il dispose d'une application web sécurisée pour l'aider à structurer sa relation client avec divers outils :

- Un tableau de bord pour gérer et piloter les demandes qualifiées
- Un agenda pour gérer les rendez-vous et le suivi chantier
- Des devis interactifs, des signatures électroniques et des paiements en ligne sécurisés
- Messagerie instantanée pour échanges avec le client et la plateforme
- Gestion des avis clients

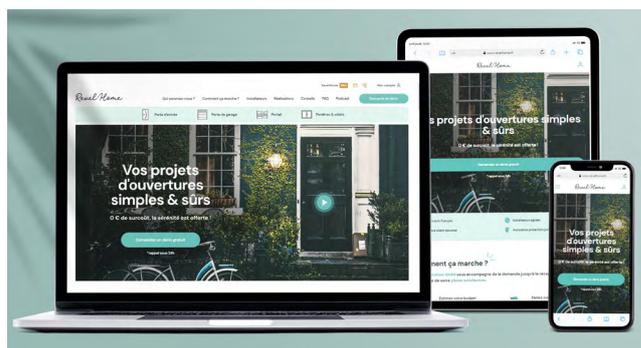
A la clé un **gain de 4 heures par semaine** pour l'installateur et de **10%** de taux de transformation des devis.



Pour le particulier : Revel'Home.fr

Pour le particulier, la clé d'entrée est le produit. Selon son budget et ses besoins, un conseiller Revel'Home le guide vers la meilleure solution de rénovation pose comprise, jusqu'à l'adresser à l'installateur le plus proche de chez lui. Sur son compte sécurisé, le client suit toutes les étapes des travaux et Revel'Home l'accompagne de bout en bout :

- Rappel sous 24h
- Mise en contact avec son installateur
- Signature électronique du devis
- Couverture assurance protection juridique
- Échanges de messages et photos
- Suivi des paiements sécurisés (acompte et solde)
- Vérification et évaluation de la prestation



Pour Charles Pellé, l'ambition est de « positionner Revel'Home comme un tiers de confiance pour les installateurs, les marques de menuiserie et les particuliers ». Chacun d'entre eux s'y retrouve à plus d'un titre car Revel'Home permet :

- **Aux installateurs** de mieux s'organiser dans leur relation client en recevant des demandes qualifiées sur leur secteur d'intervention et d'améliorer le suivi des dossiers avec les marques.
- **Aux marques** de valoriser leur partenariat avec des installateurs sélectionnés et créer un lien avec le consommateur.
- **Aux particuliers**, de vivre une expérience client sereine avec le suivi d'une prestation clé en main de bout en bout.

3 fois plus d'installateurs fin 2022 et 1300 d'ici 2025

Structurer le parcours client impose de mailler installateurs et fabricants sur tout le territoire pour satisfaire à terme la promesse de prestations de travaux de proximité.

L'entreprise n'en est qu'à ses débuts mais se donne les moyens de ses ambitions.

Avec **126 installateurs agréés** référencés à ce jour dont 30 abonnés la plateforme, **Revel'Home compte multiplier leur nombre en fin d'année et atteindre 1 300 au premier trimestre 2025.**

Côté fabricants, Revel'Home référence les produits de **six grandes marques françaises de menuiserie : Cetal, Novoferm, Picard Serrures, Soprofen, Volpro et Zilten**. Elle couvre une grande partie de la demande en matériel de menuiserie : portes d'entrée, portes de garage, portails, fenêtres, volets, soit plus de 500 références.

Depuis sa mise en ligne Revel'Home comptabilise déjà plus de 1 000 demandes de particuliers dont 300 leads envoyés à des installateurs pour 110 devis validés pour un panier moyen de 5 000 €.

Une plateforme qui devance les besoins de digitalisation dans le BTP

Le potentiel d'influence de la plateforme dans le domaine des travaux de rénovation, a très vite séduit des investisseurs. Incubée la première année par Novapuls, la start-up nantaise est lauréate du Réseau Entreprendre Nantes. Des prêts, puis une première levée de fonds auprès de business angels, pour un montant de 210 000 € en ce début d'année, permettent à Revel'Home de se développer et se structurer.



Pour Charles Pellé, « **Nous voulons faire de Revel'Home la référence digitale en gestion de relation clients entre marques et installateurs dans le domaine du BTP. Aujourd'hui 30% des professionnels sont mûrs pour le digital. Mais d'ici trois ans, 75% de la population active sera celle qui fera tout avec le pouce et le monde du BTP devra aussi séduire les jeunes générations.** »

200 000 € supplémentaires devraient être levés par Revel'Home d'ici la fin 2022 permettant le recrutement de trois personnes aux postes de commercial, communication-marketing et développeur full-stack, soit une équipe de huit personnes.

Au programme également, le déploiement d'une deuxième version de son application professionnelle comprenant davantage de fonctionnalités et une version disponible sur **tablettes & mobiles**. Egalement, une proposition de la solution en marque blanche pour les marques ou fabricants.

Revel'Home vise 1 million d'euros de chiffre d'affaires pour 2024.



L'équipe de Revel'Home © Revel Home 2022

Contact presse : Agence COM 4

Sébastien Cruz –scruz@com-4.fr

02 40 73 50 51 – 06 48 31 35 99

3 quai de Tourville – 44000 Nantes – www.com-4.fr