

Les vraies valeurs des prestataires sur PrestaShare

Thomas Nanterme, CEO de PrestaShare, répond à nos questions à propos de sa startup permettant aux entreprises de choisir les prestataires qui leur conviennent grâce à leurs réputations en ligne.

Temps de lecture : minute

13 novembre 2018

Les avis des entreprises sur les prestataires se forgent souvent à partir des commentaires et des recommandations des clients qu'elles retrouvent sur Internet, notamment les réseaux sociaux. Pour trouver les meilleures, il faut recouper et comparer ces opinions. Cependant, ces recommandations ne correspondent pas forcément aux recherches des entreprises...

Comment l'idée vous est-elle venue ? Quelle problématique souhaitiez-vous résoudre ?

PrestaShare est né d'un constat simple : sur internet, les avis sont partout et leur impact sur les ventes n'est plus à démontrer. Pourtant, l'utilisation des témoignages en ligne en B2B n'est pas systématique. La raison ? Toutes les solutions de collecte d'avis ont été pensées pour le B2C. La résultante est qu'il y a aussi une énorme perte de valeur pour les dirigeants et entrepreneurs. En effet, nous cherchons tous nos prestataires et services par recommandation, par réseau ou via les réseaux sociaux, mais il n'y a aucun endroit qui centralise les recommandations clients et qui permet de lire des retours d'expérience client fiables et certifiés et de comparer les différents prestataires.

Présentez-nous votre solution

PrestaShare permet aux meilleurs prestataires et services B2B de collecter simplement leurs recommandations client et de créer un portfolio de témoignages certifiés. Grâce à cette page, nous aidons les prestataires à renforcer leur e-reputation, leur image de marque et leur notoriété. Chaque témoignage collecté constitue un contenu à forte valeur ajoutée sur lequel ils vont pouvoir capitaliser pour leur communication, marketing ou prospection. La magie de PrestaShare c'est aussi qu'on centralise tous ces portfolios, pour que les entreprises à la recherche de prestataires ou services puissent les découvrir et les contacter en fonction de leur besoin. À terme, on sera capable de proposer un moteur de recherche B2B basé sur la recommandation. En bref, PrestaShare digitalise le bouche à oreille B2B.

Quel est votre business model ?

Notre modèle est simple : les prestataires et services présents sur PrestaShare payent un abonnement pour utiliser notre solution SaaS de collecte de témoignages. On propose aussi une série de services additionnels, notamment des interviews vidéo clients ou des vidéos de présentation pour les prestataires. Pour les entreprises qui sont à la recherche de prestataires, c'est 100% gratuit, on ne prend pas de commission sur les contacts.

Qui sont vos concurrents ?

PrestaShare est une plateforme avec un modèle hybride qui est à la croisée des chemins de trois univers. Le premier, ce sont les solutions de collecte et diffusion d'avis en ligne qui ont principalement été pensées pour de grands volumes et pas du tout dans une logique de retours d'expérience qualitatifs propre au B2B. Le second est celui des places de

marché B2B généralistes ou verticalisées. Ces acteurs sont souvent vus comme des machines à générer des leads avec des qualités très inégales, ce qui génère beaucoup de frustration du côté des prestataires ou services qui doivent fournir un gros travail de tri. Et enfin, on touche aussi au marché des médias B2B, qui font payer pour apparaître dans des classements par profession ou pour de l'image de marque. Avec PrestaShare, notre focus est de créer de la valeur pour les prestataires et services avec ce portfolio numérique en SaaS.

Levez-vous des fonds, et si oui combien ?

On vient d'annoncer notre première levée de fonds auprès de plusieurs business angels spécialistes du B2B dont Yoann Hébert (MoovJee Angels), Adrien Chaltiel (fondateur d'Eldorado), Bertrand Uzeel et Pierre Gaël Pasquiou (respectivement fondateur et associé de Welcome To The Jungle), Alban de Montmarin (fondateur de Place Minute) ainsi que l'European Angels Fund (EAF). Avec cette levée, nous allons pouvoir accélérer le développement de notre solution pour industrialiser la collecte de recommandation et préparer une belle croissance commerciale.

Article écrit par Ny Ando Randrianarisoa