



DOSSIER DE PRESSE

Mai 2022

Eldo, à la conquête de l'Europe

Digitaliser la communication et la gestion commerciale des professionnels
et marques du BTP

Sommaire

1. Présentation d'Eldo

Le manifeste, l'histoire, la mission, la vision, les valeurs

2. Le marché

Le marché, le constat, les engagements

3. La solution Eldo

Une solution 3 en 1, une plateforme SaaS marketing pour les professionnels et marques, le spécialiste de la digitalisation du bâtiment, la certification AFNOR NF Service

4. Les clients

Témoignages et partenaires



Présentation d'Eldo

Le manifeste

Rénover une maison, faire construire une piscine ou aménager une véranda. Autant de projets qui amènent des histoires à vivre. On se projette. On imagine. On rêve. Mais la phase de travaux qui accompagne ces projets ne porte pas autant de rêve. L'angoisse. L'appréhension. L'impression de pouvoir faire soi-même..

Pourquoi ? Parce que **le savoir-faire des pros est invisibilisé**. Par la multiplication des plateformes qui font croire aux particuliers que le Do It Yourself est une solution miracle qui s'applique à chaque problème. Par des offres qui utilisent les artisans comme des « ressources ». Par les pros eux-mêmes en ne permettant pas aux clients de les identifier, de les contacter ou par lacune dans le savoir-être.

Eldo a le souhait de faire changer cela, en **rassemblant les artisans, les particuliers et les industriels** dans une dynamique vertueuse de partage de savoir faire pour générer une valeur nouvelle. C'est le souhait de vouloir partager le savoir faire des pros avec les particuliers pour les accompagner à faire le bon choix, leur permettre d'échanger leur avis et les aider à créer la bonne relation. C'est le souhait que, pour les particuliers, le temps des travaux soit un temps partagé et apprécié, qui crée une histoire commune.

Parce que **la relation compte autant que la façon**, Eldo veut partager son savoir-faire avec les professionnels pour les aider à construire une expérience client différenciante. Eldo les accompagne pour construire et animer un réseau de client de qualité : contacter, planifier et concrétiser des rendez-vous, assurer la satisfaction autant que la qualité d'exécution des travaux des clients pour qu'ils aient envie de les rappeler.

Eldo croit que les outils digitaux constituent des ressources uniques pour développer des relations solides et garantir des réalisations qui durent, pour que les professionnels soient fiers de leurs projets et de leur équipe.

Le secteur de la rénovation résidentielle est un enjeu clé sur le plan écologique. C'est pourquoi Eldo prend à coeur son rôle auprès des pros et industriels en leur fournissant les meilleurs outils possibles pour qu'ils puissent répondre mieux et au plus vite aux demandes des particuliers en matière de rénovation énergétique globale.

Enfin, Eldo accompagne les marques à partager leur savoir-faire avec les professionnels. Avec l'ambition que les liens qui unissent industriels et professionnels leur permettent de créer une dynamique nouvelle, commune, riche en innovations positives.

Eldo partage tous ses savoir-faire pour construire de belles histoires, pour tous.

ELDO, ensemble, on peut tout faire

L'histoire

Anciennement *EldoTravo.fr*, Eldo accompagne depuis 2016 les professionnels et marques du secteur de l'amélioration de l'habitat dans la **digitalisation de leur communication et gestion commerciale**. Eldo a à cœur de valoriser leur savoir-faire en ligne pour qu'ils puissent se développer.

Eldo c'est une équipe de passionnés qui souhaite révolutionner le secteur de l'amélioration de l'habitat, main dans la main avec les professionnels, particuliers et industriels pour créer un cercle vertueux.



PRÉSENTATION D'ELDO

La mission d'Eldo

Partager les savoirs qui construisent les belles histoires

En capitalisant sur le digital, Eldo aide professionnels et marques de l'amélioration de l'habitat à maximiser leurs efforts commerciaux et la satisfaction de leurs clients finaux.



La vision

Eldo construit la **première plateforme européenne de solutions digitales à destination des professionnels, marques et consommateurs du secteur de l'amélioration de l'habitat.**

D'ici 2030 Eldo ambitionne de devenir la première plateforme mondiale du secteur. Elle participe ainsi à la démarche de rénovation énergétique, en accompagnant les marques à accélérer sur le déploiement de leurs produits réduisant la consommation énergétique et l'émission de gaz à effets de serre des logements.



Les valeurs

Solidarité

Ambition

Convivialité

Le mot du co-fondateur

Jean-Bernard Melet, CEO et co-fondateur

“Nous venons d'une famille de manuels, tout le monde s'est formé à la chambre des métiers et de l'apprentissage. Etre passionné, travailler très dur et pas toujours s'en sortir nous avons vécu ça de l'intérieur très jeune au sein de notre famille.

Avec Hugo, nous sommes tombés dans la tech très jeunes, nous avons naturellement voulu outiller les professionnels pour les aider à mieux vivre de leur métier et mieux servir des consommateurs devenus de plus en plus exigeants, influencés par les codes du e-commerce.

Mes 10 années de conseil auprès des corporate du BTP et du retail m'ont permis d'identifier un cercle vertueux entre les fabricants et les artisans. C'est de là qu'a germé l'idée d'en faire une entreprise, au rayonnement européen dans un premier temps, qui permette de faire de meilleurs habitats. Nous oeuvrons aussi pour un habitat plus vert, en travaillant main dans la main avec fabricants et artisans pour accélérer le déploiement sur le marché de matériaux allant en faveur de l'environnement.”



[Interview vidéo de Jean-Bernard Melet](#)



Hugo & Jean-Bernard Melet

Le marché



Le marché de l'amélioration de l'habitat en France

Tendance déjà très forte, les périodes de confinement ont accéléré la digitalisation des particuliers et modifié leurs pratiques. Pour répondre à leurs nouvelles attentes, il est primordial pour les professionnels du bâtiment d'emprunter le virage digital.



70B d'euros de travaux de rénovation résidentiels sont réalisés en France chaque année

Un marché composé de 2000 marques et 500 000 entreprises

Un marché de 560B d'euros en Europe, avec + de 5000 marques et 3,4 millions d'entreprises

Rénovation = produit + professionnel
*80% de la valeur est dans le produit,
80% de l'expérience est dans le professionnel*



Les consommateurs ont changé : ils sont plus connectés, méfiants et exigeants

Le nombre de demandes locales via Google My Business a doublé en 2020

88% des particuliers cherchent et se fient aux avis en ligne pour choisir une entreprise pour réaliser leurs travaux

Rénovation & transition énergétique

La rénovation résidentielle présente un enjeu clé en Europe sur le plan écologique

D'ici 2050 l'Europe devra être neutre sur le plan climatique, or le logement utilise 40 % de l'énergie produite et génère 36 % des émissions de gaz à effet de serre.

Les bâtiments sont le premier consommateur d'énergie en Europe et plus de 30 millions d'unités de bâtiment dans l'Union Européenne ont une consommation d'énergie excessive : au moins 2,5 fois supérieure à celle des bâtiments moyens (source Commission européenne, pacte vert pour l'Europe).

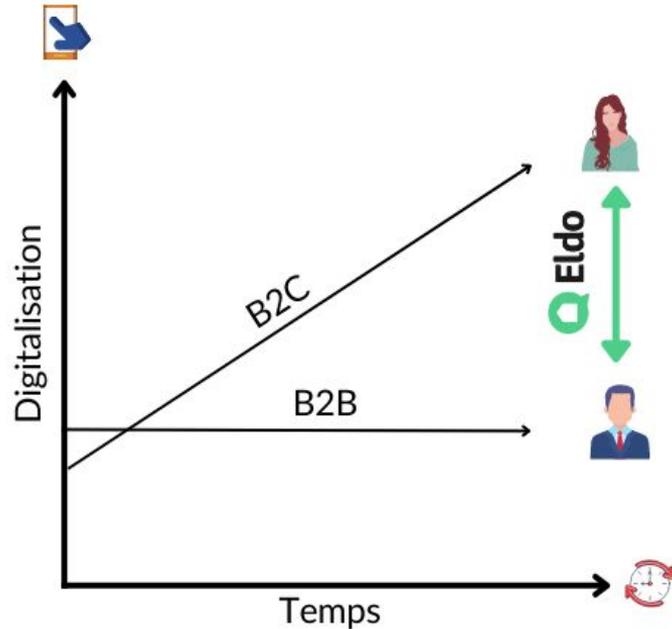
Si aujourd'hui Eldo souhaite accélérer son développement c'est aussi pour accompagner les 3,5 millions d'entreprises et 5000 industriels Européens à déployer plus vite leurs produits innovants. Ces derniers participent activement à réduire la consommation énergétique et faire face à une demande des particuliers grandissante et de plus en plus complexe à gérer.

Exemples de produits innovants :

- **Isolants biosourcés** : réduit de 20% la consommation énergétique // Knauf, le Groupe Weck, Préservation du Patrimoine
- **Thermostats connectés** : permettent de réduire la consommation énergétique de 10 à 20% // Schneider Electric, Somfy
- **Chauffages thermodynamiques** : remplacent les chauffages en énergies fossiles(gaz, pétrole) // Synerciel/EDF, Ariston, le groupe Weck, Préservation du Patrimoine

[Témoignage Schneider Electric sur Eldo et 4 innovations durables récompensées](#)

Les industriels vont perdre 70% de leur chiffre d'affaires car les professionnels ne sont plus à la hauteur des particuliers



Eldo fournit la solution aux industriels mondiaux de l'habitat pour que leurs professionnels revendeurs locaux soient plus visibles, fournissent une meilleure expérience d'achat, concrétisent plus de ventes, satisfont leurs clients finaux et fassent rayonner leurs marques localement.

70% de la vente aux particuliers et de l'installation des produits des industriels est faite par un réseau de professionnels locaux indépendants

50% des particuliers ne trouvent pas un professionnel de confiance ou sont insatisfaits de l'expérience fournie par les professionnels*

3B€ de budget marketing est dépensé chaque année par les marques sans pouvoir mesurer le ROI

* Source étude PwC, "Innovation et BTP : la transformation du secteur est en marche", décembre 2018

Le contexte marché et les engagements d'Eldo

Auprès des particuliers : vivre ses travaux sereinement avec les meilleurs pros

Les particuliers, leur contexte

- **Exigeant** : il sait ce qu'il veut, souhaite de la réactivité, de la qualité et un prix compréhensible
- **Ultra- connecté**

Le COVID et les confinements ont amplifié ces tendances.

Les engagements Eldo

Mener un projet en toute sérénité

- Accès à un large choix d'artisans qualifiés dans toute la France, tout corps d'état confondus (+ de 1500)
- Possibilité de se projeter avant de s'engager (avis, photos, vidéos)
- Un accompagnement personnalisé de la recherche d'un pro à la finalisation des travaux

Le contexte marché et les engagements d'Eldo

Auprès des professionnels : digitaliser communication et gestion commerciales pour développer son activité et assurer la meilleure expérience client

Les professionnels, leur contexte

- **Manque de temps** : les professionnels sont débordés et sujet à beaucoup de stress
- Les parcours clients sont de plus en plus complexes : **difficultés à bien traiter les contacts**
- **Concurrence** : essentiel de faire la différence et de répondre aux critères imposés par les grands du e-commerce (*Amazon*) et retail (*Leroy Merlin*)
- Du mal à recruter une assistante ou des commerciaux de qualité

Les engagements Eldo

Partager les savoir-faire

- Collecte d'avis auprès des clients
- Augmentation de la visibilité en ligne
- Mise à disposition d'outils de communication

Améliorer les savoir-faire

- Mesure de la satisfaction des clients
- Montée en compétence marketing et commerciale
- Mise en relation avec les meilleurs professionnels français du secteur

Le contexte marché et les engagements d'Eldo

Auprès des marques : valoriser les savoir-faire des professionnels pour assurer la croissance du réseau

Les marques, leur contexte

- Manque de **data** sur les leads envoyés, leur traitement et la satisfaction du client final
- Manque de visibilité sur le **ROI marketing**
- **Dépendance** auprès des pros poseurs/revendeurs pour croître
- Difficulté à **recruter, fidéliser** et faire **adopter** les solutions aux membres

Les engagements Eldo

- **Mise en avant** des membres du réseau et de la marque auprès des particuliers
- **Montée en compétence** des membres du réseau en termes de gestion commerciale et communication digitale
- **Accompagnement** des membres du réseau à l'utilisation des outils digitaux
- **Suivi** de la satisfaction des particuliers, de la visibilité des membres du réseau et de la notoriété de la marque



La solution Eldo

Digitalisation de la communication et gestion commerciale pour valoriser le savoir et se développer **grâce à la satisfaction des clients**



Une solution complète

Pour accompagner les professionnels et marques, ainsi que les particuliers

Pour les particuliers

Eldo.com

Pour les particuliers, Eldo est un site de contenu (avis, photos et vidéos) et de mise en relation entre particuliers et professionnels de qualités.

Il révolutionne la manière dont un particulier peut choisir son artisan : en ligne et en toute confiance grâce au partage des savoir-faire, à la digitalisation du bouche à oreille.

Pour les professionnels et les marques

Eldo Pro

Pour les professionnels, Eldo est une solution SaaS Marketing composée de 3 modules.

Une solution qui permet aux professionnels de récolter efficacement les avis des particuliers à la fin de leurs chantiers.

Mais aussi une solution de référencement local et de digitalisation et automatisation de leur gestion commerciale, pour assurer la meilleure expérience client.

Une plateforme SaaS marketing pour les professionnels et marques

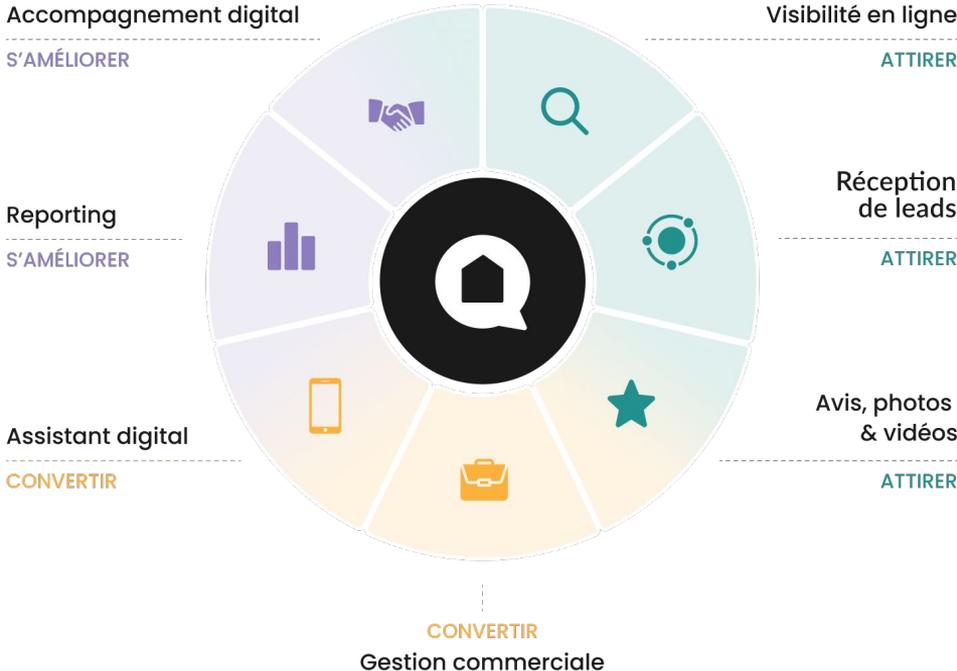
Solution	E-Réputation (Satisfaction + Attirer)	Référencement Local (Attirer)	Smart Lead Management (Engager)
Proposition de valeur	Digitalisez la satisfaction client et votre savoir faire	Positionnez vos professionnels en 1ère place des résultats locaux Google et faites rayonner votre marque	Digitalisez et automatisez la gestion commerciale de vos leads par vos professionnels pour assurer la meilleure expérience client
Bénéfices	70% de récolte d'avis, photos, vidéos clients vs 20% market en moyenne	+100% de leads sur Google My Business	+10% le taux de signature

Certifié



Une plateforme SaaS marketing pour les professionnels et marques

Créer un cercle vertueux qui vient **nourrir et optimiser chaque étape du cycle de vie** de vos clients. Du **moment où ils trouvent le pro**, jusqu'à leur **satisfaction après les travaux**.



Spécialiste de la digitalisation du bâtiment



**70% de taux
de récolte
d'avis** des
clients



1er site à
afficher des
avis **avec des
photos et
vidéos**



Experts de la
**conduite du
changement**
entre pros et
marques



**Solution
unique** par et
pour les
acteurs du
secteur



Une **équipe
d'experts** pour
accompagner
au quotidien

Certification AFNOR NF Service

Eldo pousse sa démarche de qualité et d'amélioration continue et a obtenu **la certification de ses processus de récolte, de modération et de restitution.**

Elle est établie selon un référentiel national, répondant aux règles de **certification AFNOR NF Service - Gestion des avis – Processus de collecte, modération et publication des avis - NF522 - Version 2**, ainsi qu'aux normes NF ISO 20488 de septembre 2018 et à un cahier des charges complet.

Cette certification a confirmé le sérieux, la fiabilité et la transparence du modèle de gestion des avis d'Eldo.

Son procédé de récolte garantit des avis 100% vérifiés et validés par les commanditaires de travaux. Les avis récoltés au téléphone sont confirmés par le particulier par mail avant publication.

Son procédé de modération prône l'impartialité dans son traitement. Enfin, son procédé de restitution veille à la transparence des informations à disposition des consommateurs. Ainsi, la source de chaque avis recueillis est affichée et peut être consultée.

Un modèle de gestion vertueux qui assure un haut niveau de confiance aux particuliers et professionnels faisant appel aux services d'Eldo.



AVIS EN LIGNE
PROCESSUS DE COLLECTE,
MODÉRATION ET RESTITUTION DES AVIS

www.marque-nf.com

BATIGITAL – Formations 100% gratuites



En 2021, Eldo participe au programme **BATIGITAL**, l'un des neuf groupements retenus par l'État pour leur capacité à déployer des formations sur la transformation digitale des petites et moyennes entreprises.

Eldo fait partie des quatre experts regroupés autour de ce programme.

Une démarche proactive qui a été sélectionnée dans le cadre du Plan France relance, initié et financé par l'État et France Num, en partenariat avec Bpi France.

L'influenceur BTP

En 2022, Eldo a lancé le premier Podcast destiné à promouvoir les bonnes pratiques des artisans influenceurs.

En partenariat avec BATIMAT et BATIRADIO, Eldo s'engage une nouvelle fois pour la digitalisation du secteur et la mise en avant des savoir-faire du BTP.

L'émission a déjà accueilli certains des plus grands influenceurs : Kelly Cruz, Stephane Aria, etc..

[Lien vers le 1er épisode avec Kelly Cruz](#)

The image shows a website banner for the podcast 'L'influenceur BTP'. At the top left is the BATIRADIO logo. The navigation menu includes 'Accueil', 'Podcasts', 'Contact', and 'Les RDV du Mondial'. A red button on the right says 'S'abonner à la newsletter', followed by social media icons for Facebook, Twitter, Instagram, and LinkedIn. The main content area has a dark blue background on the left and a red brick wall background on the right. The title 'L'influenceur BTP' is prominently displayed in white. Below it, a subtitle reads: 'Le nouveau podcast à suivre pour développer la visibilité de son entreprise ou de sa marque grâce aux réseaux sociaux et au digital.' A red button at the bottom left says 'Découvrir la série'. On the right, a smartphone graphic shows a portrait of a man, with a large red and yellow graphic overlay that says 'L'INFLUENCEUR BTP'.

Les clients d'Eldo



Les partenaires témoignent

Ils font confiance à Eldo pour développer leur entreprise

Je ne pensais pas que le partenariat prendrait si vite et si fort. Bravo à vos équipes, nous sommes ravis de notre collaboration. Vous étiez une toute petite boîte, vous êtes aujourd'hui notre meilleur partenariat communication et d'aide à la vente !



Pascale Anselme

Responsable marketing communication chez **Profils Systèmes**

Je pense que vous êtes unique sur le marché. Je ne connais pas d'offre si complète, polyvalente et connectée, c'est vraiment intéressant et dans l'air du temps !



Marion Villard

Responsable marketing communication
Réseau Hydro Technal

J'aime la remise en question permanente d'Eldo : le fait qu'ils demandent toujours ce que les clients veulent. J'apprécie de voir qu'Eldo s'adapte aux clients et se soucie de nos besoins. Très peu le font.



Auréli DE MELO

Directrice Générale **De Melo Piscines**

Une communauté de plus de 2 500 professionnels et 60 marques du secteur de l'amélioration de l'habitat

35% des marques partenaires souhaitent déployer Eldo à l'international

Projection d'une présence internationale



Présence France



PRÉSENTATION D'ELDO

Ils font confiance à Eldo

Partenaire incontournable de la communication digitale du bâtiment et de l'amélioration de l'habitat, Eldo est soutenu par les acteurs clés de l'innovation française



Votre contact privilégié chez Eldo

Disponible pour des interviews presse écrite, radio, podcast et télé



**Jean-Bernard
Melet**

CEO et co-fondateur
d'Eldo

**Pour toute question,
demande d'interview avec
Jean-Bernard Melet**

Contactez l'agence la Cerise

Email

lacerise@agencelacerise.com

Téléphone

+33 7 49 59 86 62

+33 5 31 98 57 72



merci

