



Vous cherchez un plombier proche de chez vous ou un expert en graphisme ? Et si vous faisiez appel à Siouz ?

Cette plateforme numérique lancée fin 2014 et portée par la société bordelaise 24service.net permet de mettre en relation les particuliers et les prestataires de service via un système de réservation en ligne. Un concept qui s'inscrit dans un marché porteur puisqu'« on estime à environ trois millions le nombre de professionnels en France, à 12 millions celui des particuliers susceptibles d'apporter un service et à 12 millions celui des ménages consommateurs », indique William Longlade, le gérant de cette start-up autour de laquelle gravitent sept associés, dont Gilles Raymond, dirigeant de News Republic, et Nathalis Hamza, fondatrice du site lesetrangers.com. « Nous sommes partis du constat qu'il était difficile de trouver un prestataire disponible au moment où on le souhaitait », explique le PDG.

Prise de rendez-vous

■ Bien plus qu'un simple site de contacts de prestataires comme les Pages jaunes, Siouz offre une valeur ajoutée en proposant également des prises de rendez-vous en ligne entre les prestataires et les demandeurs de services, via un système de SMS. Concrètement, le prestataire indique son catalogue de prestations, qu'il peut tarifier à l'heure, à la mission, par

jour, au forfait, sur devis, etc., puis il indique ses disponibilités, ses modalités de paiement et de déplacement pour chacune d'elles. De son côté, le demandeur peut effectuer une recherche de service par type de métier (plombier, électricien...) ou de mission (débouchage d'évier, services à la personne, location de matériel...).

« La recherche est géolocalisée, le demandeur voit tous les professionnels qui sont disponibles à ce moment et présents autour de l'endroit où il se trouve. » Une fois le choix du prestataire effectué, il peut faire une réservation en ligne sur le créneau de son choix, échanger avec le prestataire choisi mais aussi le noter après sa mission via un système de recommandation allant de 1 à 10. Pour l'heure, la société compte déjà 20 000 professionnels contactables par SMS, sur plus d'un million de fiches de prestataires enregistrées.□ □

Un modèle «□ freemium□ » □

Espérant lever d'ici mi-juin 2015 400 000€ de fonds via la société de financement Happy Capital pour développer sa communication, « Siouz vise 100 000 transactions d'ici début 2016 » et 600 000 visiteurs uniques par mois et 290 000 "offreurs" actifs pour 350 000 offres d'ici trois ans d'activité. De quoi faire de Siouz une référence dans le domaine du contact de services ! Une attente qui peut toutefois paraître longue pour la start-up, qui ne dégage pas encore de chiffre d'affaires via le modèle d'utilisation « Freemium » de sa plateforme disponible sur Android et bientôt sur iPhone.

L'inscription est gratuite et, pour l'heure, Siouz se rémunère sur les options proposées aux prestataires : « On leur propose diverses options de visibilité ou de confort comme déclarer des disponibilités supplémentaires qu'on limite aujourd'hui à cinq », mais aussi gérer leurs calendriers, proposer l'édition de factures et devis, le paiement online, etc. •

Emeline Marceau

www.siouz.com

Photo : William Longlade, PDG de la plateforme Siouz © Emeline Marceau