



MYSPECIALIST.BE

TROUVER UN PRESTATAIRE DE SERVICE EN UN CLIC

30.000
EUROS

C'est, en moyenne, le chiffre d'affaires mensuel que réalise MySpecialist.

En constatant une fuite d'eau ou un système électrique défaillant, il n'y a pas 36 solutions: il faut faire appel à un corps de métier. Mais souvent, trouver quelqu'un d'efficace dans les plus brefs délais s'avère être difficile. Voilà pourquoi MySpecialist a vu le jour. Mise en ligne il y a deux mois, cette plateforme entend mettre en relation des PME ou des particuliers avec des indépendants. «A l'image d'Amazon, sur lequel vous pouvez dénicher n'importe quel produit, vous trouverez sur MySpecialist n'importe quel service», explique Lancelot du Bois (photo), le CEO et unique actionnaire de la start-up. Pour assurer un degré de confiance et de qualité à ses clients, MySpecialist met un point d'honneur à trier ses prestataires sur le volet. «L'ensemble de la main-d'œuvre référencée (électricien, plombier, webmaster, maçon, comptable, homme à tout faire,

femme de ménage, etc.) est évaluée et certifiée par la communauté des utilisateurs», poursuit Lancelot du Bois. En quelques clics, les internautes peuvent donc commander une mission spécifique (entretien de boiler, mise aux normes d'un tableau électrique, etc.) ou solliciter un prestataire (peintre, chauffagiste, traducteur, etc.). Pour ce faire, ils doivent prendre connaissance des devis proposés en ligne et mettre impérativement la main au portefeuille. Une fois cette étape franchie, MySpecialist prend alors le soin de contacter différents acteurs susceptibles de réaliser la tâche demandée, dans les délais imposés. Vient ensuite le moment de la rencontre entre le professionnel et le client, au cours de laquelle ce dernier valide le devis déjà prépayé ou choisit de se faire rembourser. Si la mission est confirmée et le travail effectué, le paiement est définitivement entériné.

MySpecialist perçoit alors une commission de 20% sur la main-d'œuvre, c'est-à-dire sur le chiffre d'affaires réalisé par le prestataire, hors TVA et hors fournitures.

Depuis sa création au début de l'été, la start-up collabore avec 16 prestataires. En parallèle, elle a conclu différents partenariats. Ainsi, Brico, Manpower, ou encore Europ Assistance en font la promotion auprès de leurs clients: une aubaine pour se faire connaître, et augmenter son carnet de commandes. Avec un financement propre de 30.000 euros (utilisés pour la mise en route du projet, le codage du site, sa mise en ligne, etc.) et un modèle économique qui tient la route, MySpecialist prévoit d'atteindre bientôt son seuil de rentabilité. La jeune pousse a été citée la semaine dernière parmi les 15 start-up les plus prometteuses de Bruxelles par l'incubateur Start it@KBC.

© AUGUSTIN LIPPENS