

Bobex, plateforme belge spécialisée en devis de construction, étend encore sa toile dans le Benelux



L'installation de panneaux solaires: un des créneaux les plus productifs de Bobex pour l'instant. ©Bobex

PHILIPPE COULÉE | 16 juin 2022 21:00

La plateforme belge spécialisée dans les devis de construction Bobex reprend son concurrent néerlandais Verbouwkosten et poursuit sa croissance par intégration verticale.

ui a dû récemment passer à l'acte a pu vérifier que le secteur de la construction souffre d'une augmentation inédite et incontrôlable des prix des matériaux et de la main d'œuvre.



Cette réalité de marché négative profite à des intermédiaires comme [Bobex.com](#) , un comparateur belge de prix en ligne dont le métier est de mettre en rapport des entreprises prestataires et des clients, sur base d'un cahier des charges transparent (devis). Créée en 2001 et ciblant à l'origine pas mal de fournisseurs et services pour entreprises, la plateforme s'est progressivement focalisée sur la construction et la rénovation pour une clientèle élargie, ce secteur représentant à lui seul aujourd'hui 90% de son chiffre d'affaires.

Site de rencontres en ligne

"La pénurie actuelle de main d'œuvre et de matériaux, qui fait exploser les prix, est un atout pour nos services en ligne."

JEAN-LOUIS VAN MARCKE
CEO DE BOBEX

"Bobex propose un matching idéal, basé sur des critères tels que la disponibilité d'un artisan, son expertise, sa fiabilité et, bien sûr, les besoins et préférences spécifiques du client demandeur. **Nous sommes des entremetteurs et nous mettons les deux parties en contact.** Le client a accès à un portrait du fournisseur, avec des avis et un historique sur la

plateforme. **Je pense que nous sommes uniques en la matière.** Et, de toute évidence, la pénurie actuelle de main d'œuvre et de matériaux, qui fait exploser les prix, est un atout pour nos services en ligne", explique **Jean-Louis Van Marcke, le fondateur et CEO de Bobex.**

LIRE AUSSI

Explosion des prix: 13% des clients annulent leurs projets de construction-rénovation

Selon ce dernier, **les gens ont en effet de plus en plus de peine à trouver par eux-mêmes à temps et à heure – et dans leurs budgets – les prestataires de qualité** qu'ils recherchent. Et du côté de ces derniers, chacun décide au jour le jour de faire appel aux services de Bobex en fonction des stocks et du personnel disponibles. Tout bénéfice pour les deux parties.

Concrètement, Bobex travaille au lead, un devis fourni par un de ses prestataires à un client qui en a fait la demande. Chaque devis validé auprès d'un client est facturé au forfait, **entre 10 à 60 euros, au prestataire choisi**, selon le type de service et de produits offerts.

CONSEIL

Laissez-vous inspirer par les entrepreneurs wallons.
Inscrivez-vous maintenant à La Wallonie Entrepren.

Encodez votre adresse e-mail

Envoi hebdomadaire par e-mail - Désinscription en un seul clic

"Le client choisit entre plusieurs prestataires et nous ne suivons pas les deals que nous initiions. Un ramonage n'est évidemment pas aussi cher qu'une installation de panneaux solaires ou de châssis de fenêtres", explique Jean-Louis Van Marcke, qui confie gérer **quelque 35.000 demandes de clients par mois** aujourd'hui et viser, avec ses **60 employés**, un **chiffre d'affaires de 10 millions d'euros pour l'année en cours.**

Consolidation et intégration verticale

Selon ce dernier, le marché du Benelux est en phase de consolidation rapide: "Après la Belgique, déjà fort consolidée, les Pays-Bas suivent le mouvement. Et en rachetant Verbouwkosten, qui dispose d'un solide carnet d'adresses (visiteurs) et est **spécialisée dans le marketing et le recensement de clients potentiels**, nous complétons, avec nos activités complémentaires, notre intégration verticale et géographique", précise le patron belge.



Jean-Louis Van Marcke (Bobex, à gauche) et Peter Viveen (Verbouwkosten) poursuivront en duo sous bannière belge pour étendre rapidement la toile de Bobex dans le Benelux. ©Bobex

En trois ans, sa plateforme en ligne est montée en puissance dans son secteur, en rachetant coup sur coup plusieurs sociétés concurrentes. Plus tôt cette année, Bobex avait intégré le **réseau de rénovation en ligne SVH** et, un an plus tôt à peine, la société française **Renowizz**.

LIRE AUSSI

Bobex, l'expert de la comparaison de devis, s'offre son concurrent direct

Avec pas moins de **4 millions de visiteurs uniques par an**, **Verbouwkosten est un gros poisson**. Elle possède une expertise de 15 ans en matière de contenu en ligne et de conseils pour les projets de construction dans et autour de la maison. Chaque mois, elle attire en moyenne **300.000 consommateurs néerlandais et 60.000 belges**.

L'équipe de spécialistes du marketing digital de 's-Hertogenbosch continuera à fonctionner dans sa configuration actuelle et depuis le même emplacement. "Je reste actif et actionnaire, car je mise beaucoup sur ce partenariat qui tombe sous le sens", poursuit **Peter Viveen, le fondateur de Verbouwkosten**.

Le résumé

- Bobex, l'expert belge de la comparaison de devis en ligne pour des tiers, vient de réussir coup sur coup l'intégration de trois plateformes concurrentes aux marchés complémentaires.

- Peu à peu, elle est passée de devis à destination des entreprises à un marché élargi à tout type de clientèle.
- D'abord multi-services et multi-produits, elle s'est progressivement spécialisée sur le marché immobilier (construction et rénovation), qui constitue aujourd'hui 90% de son activité.
- Pour 2022, Bobex devrait dépasser les 10 millions d'euros de chiffre d'affaires.

Source: L'Echo



LIRE EGALEMENT

[PLAN LARGE](#) [MON ARGENT](#) [PLAN LARGE](#)

Faut-il plafonner l'indexation des loyers?

Le débat anime Bruxelles et a gagné la Wallonie. Raboter la hausse des loyers: un coup de canif dans le contrat immobilier qui bénéficie d'un régime de faveur en Belgique? Ou bouée indispensable au...

IMMOBILIER

Le fonds immobilier conjoint des familles Mestdagh et Mulliez fait des petits

Après le très privé fonds DuoDev1 qui a permis de financer des projets immobiliers à hauteur de 800 millions, le couple Mulliez-Mestdagh annonce la naissance de DuoDev2.

CONTENU SPONSORISÉ

'La voiture familiale la moins chère d'Europe est une voiture électrique'

Bien que les perturbations de l'approvisionnement en énergie augmentent le coût de tous les véhicules, l'effet sur les prix des carburants a été plus marqué que sur les prix de l'électricité, ce qui...

IMMOBILIER

Isabelle Vermeir quitte la tête de Century 21

Le réseau d'agences immobilières Century 21 tente de se fixer un nouveau cap pour redresser la barre après des années de turbulences. Isabelle Vermeir, l'administratrice déléguée, change de cap...

HORECA

Nouvel atelier et nouvelles boutiques pour Wittamer

Ils l'avaient annoncé en mars 2021, lors de la reprise de l'activité de bouche centenaire. Les nouveaux propriétaires et pilotes de Wittamer dévoilent leur plan pour faire entrer le fleuron bruxellois du Sablon...

IMMOBILIER **INNOVER**

Juunoo veut révolutionner l'aménagement intérieur des bureaux

Avec son système intégré misant sur les modules réutilisables, le fabricant belge de cloisons intérieures durables Juunoo veut faire évoluer les standards actuels, polluants et très coûteux.

IMMOBILIER

VGP entre dans l'indice FTSE EPRA Developed Europe