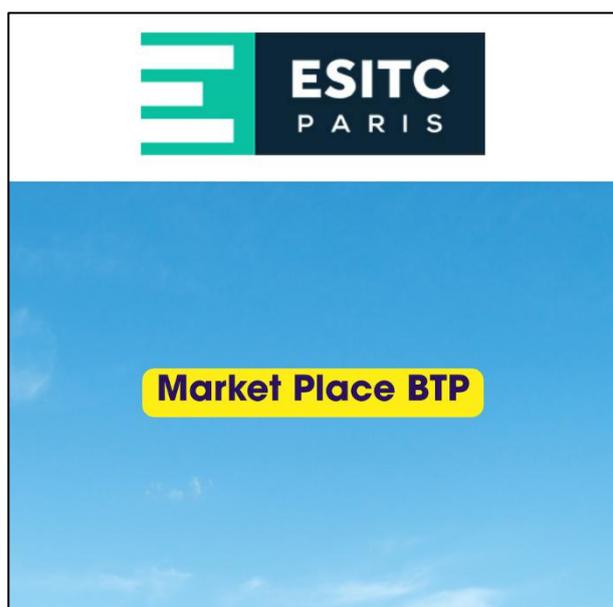




**THÈME 2025 : INNOVER POUR S'ADAPTER AU CHANGEMENT CLIMATIQUE**

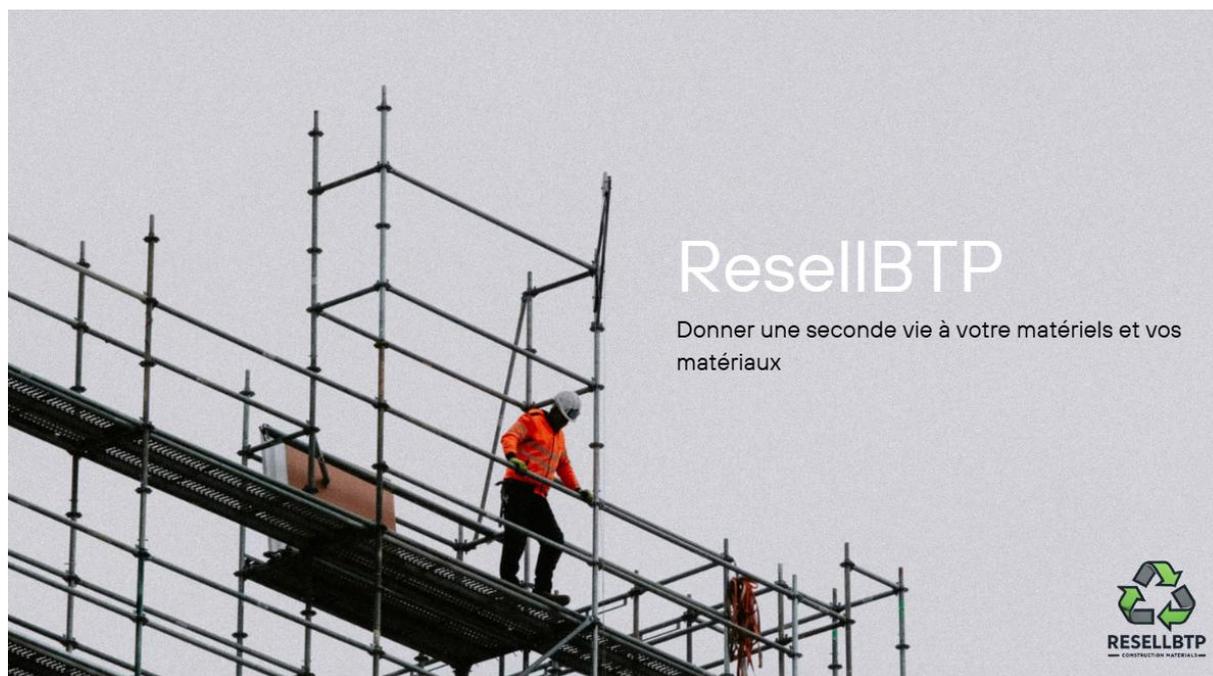


**Membres de l'équipe :**

- Albéric Lesenfans
- Pierre De Wavrechin

# Mémoire de présentation : RESELLBTP

## Concours du prix de l'ingénierie



<b>Mémoire de présentation : RESELLBTP .....</b>	<b>1</b>
<b>Concours du prix de l'ingénierie .....</b>	<b>1</b>
1 Contexte .....	3
2 Le Marketplace .....	4
3 Comment se faire connaître ? .....	4
4-Développement prévisionnel.....	5
5-Freins de développement.....	5

## 1 Contexte

À la suite de nos premières années d'alternance dans le domaine du BTP, nous avons fait un constat sidérant. En fin de chantier, il reste énormément de fournitures en grande ou petite quantité, que ce soit un sac de ciment ou une palette entière. Il reste également des « déchets » qui peuvent avoir une deuxième vie, mais par manque de besoin et par souci d'espace pour stocker, la marchandise est jetée. Cela peut également être du matériel, acheté spécialement pour la durée du chantier ou pour une tâche en particulier, stocké une fois utilisé, puis il prend la poussière dans un coin du chantier et est jeté en fin d'opération lorsque l'encadrement se rend compte qu'il n'a aucune utilité sur un autre chantier et qu'il faut quitter les lieux.

Vous voyez où nous voulons en venir, l'objectif de ResellBTP est de proposer une plateforme de vente/achat de matériels et matériaux du domaine du BTP ayant une seconde vie et une valeur financière. Cela est intéressant à différentes échelles, tant pour le particulier qui bricole le dimanche chez lui et qui a besoin d'un seul sac de ciment. Vous avez besoin de matériel pour une utilisation occasionnelle, il n'est pas forcément nécessaire d'avoir du matériel neuf, vous aller être content de trouver ce qu'il vous faut à prix cassé. Un artisan qui souhaite faire des économies sera intéressé par un lot de palettes de mortier racheté à une grande entreprise, qui au lieu de jeter, sera satisfaite d'en toucher un billet et de lui redonner une utilité. Il y a la possibilité de se rapprocher des grands distributeurs de fourniture de BTP pour revendre les produits déclassés ou en déstockage que s'ils ne sont pas vendus, sont jetés.

ResellBTP, par conséquent, aura un impact positif sur l'environnement en favorisant le réemploi plutôt que la solution de facilité de jeter, sachant que le secteur est responsable de 70% de la production des déchets en France. De même, la plateforme aura un impact économique sur les petites entreprises qui pourront trouver leur besoin à des prix cassés.

En termes de concurrence, il y a leboncoin et cycle up mais le plus que va offrir ResellBTP, c'est une plateforme 100% dédié au BTP, avec un référencement au plus précis du bien vendu pour cibler correctement les besoins des utilisateurs. Le vendeur étant en connaissance de la valeur d'achat de son bien, il saura très précisément fixer un prix au plus proche du réel, et dans un but de trouver un acheteur au plus vite il devra mettre le bon prix.

ResellBTP offre également un service de transport précis, dont le cout n'est pas forfaitaire mais calculé au cas par cas, pour être le plus juste et économique pour l'acheteur avec en priorité les transport courte distance pour garder l'intérêt écologique de la plateforme. L'acheteur aura également la possibilité de venir récupérer son colis par ses propres moyens.

## 2 Le Marketplace

L'idée est de créer un site internet qui recense par catégories toutes les articles en vente sur la plateforme. Les fonctionnalités principales seront :

- Moteur de recherche et filtres par catégorie/type de matériel
- Pages produit avec description et photos
- Système de messagerie entre acheteurs et vendeurs
- Paiement sécurisé via un partenaire de paiement
- Gestion des profils d'entreprises et d'utilisateurs
- Choix multiples dans la sélection du transporteur en fonction du poids et de la destination
- Évaluations et avis des utilisateurs via un questionnaire de satisfaction et de perfectionnement

Un premier visuel est disponible juste en dessous.



## 3 Comment se faire connaître ?

Pour garantir aux acheteurs de trouver leurs besoins, il faut dans un premier temps des vendeurs. C'est pourquoi il est important d'avoir dès le lancement un maximum d'annonce mise en ligne. Mettre une annonce sera, bien entendu gratuit, ouvrir un compte sera gratuit, les seuls frais de fonctionnement seront appliqués lors d'un achat, et donc payé par l'acheteur.

Pour faire connaître la plateforme, je compte sur le réseau, celui de l'ESITC Paris, de l'ICAM, de LinkedIn dont nous avons un grand espoir que peut avoir l'impact d'une nouveauté attirante. Je compte également consacrer une bonne partie de mon temps à contacter des conducteurs de travaux, chef de chantier, plateforme matérielle de différente entreprise pour leur faire connaître

ResellBTP et faire en sorte qu'ils l'utilisent, en étant vendeur ou acheteur. Il est également important d'être connu du plus grand nombre d'artisans et de particuliers.

## 4-Développement prévisionnel

Pour l'année N du lancement, la stratégie est de développer la plateforme et de créer de la trésorerie pour investir et offrir un plus grand nombre de prestations :

Dès que la trésorerie le permettra, il sera envisagé de :

- Lancer un réseau de location de matériels d'occasion.
- Proposer une expertise pour assister le client dans la vente de son matériel en anticipation de la fin de chantier
- Développer une application mobile
- Proposer une solution de transport en interne plus écologique que le marché actuel
- Améliorer les réemplois issus de la déconstruction
- Hub physique/logistique en plus de la plateforme, pour le stockage et la redistribution des matériaux récupérés de la déconstruction.
- Traçabilité via QR codes/puces NFC intégrés aux matériaux, garantissant conformité et normes de sécurité

## 5-Freins de développement

Nous avons identifié plusieurs freins au développement de ce projet. Dans un premier temps, tant que le nombre d'articles n'aura pas atteint une certaine valeur, la plateforme tournera au ralenti. L'enjeu essentiel est qu'il faut se faire connaître le plus rapidement possible et auprès du plus grand nombre d'utilisateurs potentiels.

Les autres freins identifiés sont :

- Besoins des entreprises trop spécifiques, ce qui rend difficile de répondre aux exigences des clients.
- Concurrence avec la distribution actuelle et réticence au changement de fournisseur.
- Être capable de répondre aux attentes des clients
- Garantir la qualité des produits vendus.
- Garantir une livraison dans les délais.

Pour conclure en une phrase, RESELL BTP c'est : faciliter l'achat, la vente et le réemploi de matériaux et équipements pour réduire les coûts, les déchets et l'empreinte carbone.