

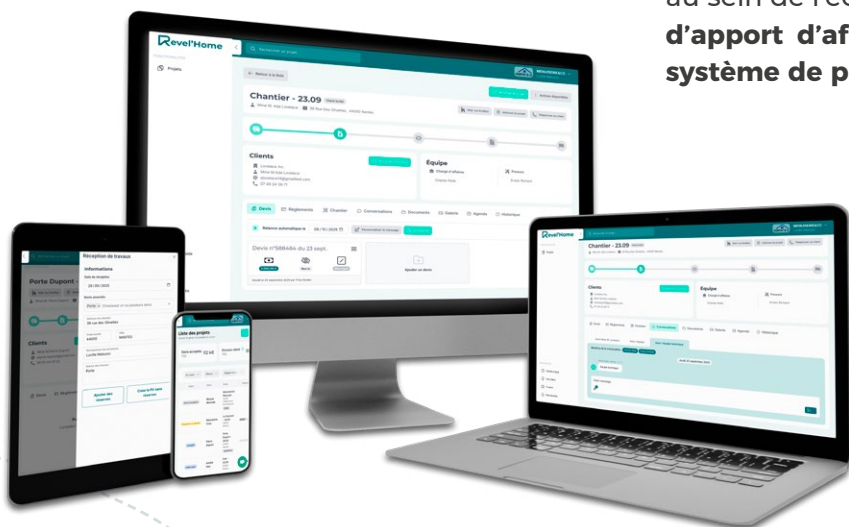


Revel'Home vise 2 000 clients menuisiers d'ici 2027 grâce à deux nouveaux leviers de croissance

La plateforme dédiée aux artisans de la rénovation déploie le parrainage et l'apport d'affaires pour accélérer son développement et tripler son portefeuille de clients menuisiers.

Dans un **contexte économique tendu pour les artisans du bâtiment**, entre pression sur la trésorerie, allongement des délais de paiement et nécessité de gagner en efficacité commerciale, **Revel'Home poursuit son développement** auprès des professionnels de la menuiserie.

Déjà **adoptée par plus de 700 entreprises du secteur**, la plateforme annonce le **lancement de deux nouveaux dispositifs** destinés à accélérer sa croissance tout en renforçant son ancrage au sein de l'écosystème métier : **un programme d'apport d'affaires destiné aux fabricants et un système de parrainage client.**





Une réponse concrète aux enjeux de performances commerciales et de trésorerie des artisans

Revel'Home accompagne les menuisiers dans l'optimisation de leur relation client dans le but de sécuriser leur développement et leur trésorerie.

Selon les données observées sur une base de 700 entreprises clientes actives - principalement des installateurs de menuiserie d'environ cinq salariés - les utilisateurs constatent en moyenne, après six mois d'utilisation :

- **plus de 150 000 € de chiffre d'affaires annuel supplémentaire,**
- **et jusqu'à 25 000 € de réduction du besoin en fonds de roulement par mois.**

Des résultats qui traduisent les enjeux actuels du secteur : mieux suivre ses dossiers pour fluidifier la gestion commerciale et donc la satisfaction client et accélérer les encaissements pour limiter les tensions de trésorerie.

« Aujourd'hui, les artisans sont prêts à s'équiper si la solution améliore concrètement leur rentabilité, leur trésorerie et leur organisation quotidienne. Si nos clients nous recommandent naturellement autour d'eux, c'est parce que les bénéfices sont visibles instantanément. Avec ces nouveaux dispositifs, nous voulons accélérer cette dynamique collective et la transformation digitale du secteur de la menuiserie. »

Charles Pellé,
fondateur et dirigeant Revel'Home

1. Les fabricants deviennent partenaires de croissance

Premier levier annoncé par Revel'Home : un système d'apport d'affaires destiné aux équipes commerciales des fabricants de menuiserie.

Le principe : rémunérer les apporteurs à hauteur de **80 € pour chaque mise en relation aboutissant à une souscription.**

Une logique gagnant-gagnant pour les fabricants, qui voient dans ce type d'outil un moyen d'accompagner leurs réseaux d'installateurs vers davantage de performance et de stabilité financière.

Un double bénéfice final pour les fabricants : **plus de produits vendus, une hausse de volume pour les usines.** et une réduction des délais d'encaissement pour les artisans et donc une réduction des impayés côté fabricants.

La société annoncera à la rentrée **un premier partenariat avec un fabricant national de renom.**





2. Miser sur la force de la recommandation terrain

Second levier activé : le lancement d'un programme de parrainage destiné aux clients de la plateforme.

Déjà très présente dans le développement commercial de Revel'Home, la recommandation entre professionnels sera désormais valorisée à travers :

- **90 € de remise sur l'abonnement multi du parrain (30 € pour les abonnements solo ou duo),**
- **et 50 % de réduction sur le premier mois d'abonnement pour le filleul.**

Les utilisateurs pourront générer directement leur code de parrainage depuis l'application et le partager à leur réseau professionnel.

« Nos clients sont nos meilleurs ambassadeurs. Parce qu'ils sont convaincus de la valeur ajoutée de Revel'Home au quotidien, ils nous recommandent régulièrement au sein de leurs réseaux professionnels. Avec ce système de parrainage, nous souhaitons récompenser cette confiance et soutenir cette dynamique. »

Julien Picanol,
chef des ventes de Revel'Home

Une ambition nationale avant l'ouverture à d'autres métiers de l'habitat

Déployée aujourd'hui sur l'ensemble du territoire national hors DOM-TOM, Revel'Home entend stabiliser son développement dans l'univers de la menuiserie avant d'étendre progressivement sa solution à d'autres métiers de l'habitat.

À horizon 2027, la société prévoit notamment d'adresser les **secteurs de l'électricité, de la plomberie, du chauffage, de la peinture ou encore de la serrurerie.**

Une ouverture à l'international est envisagée à partir de 2028.

Revel'Home

Revel'Home est une **plateforme digitale dédiée aux professionnels de l'habitat** (menuiseries, fermetures, vérandas, protections solaires, ...). Elle **structure le parcours client, fluidifie les échanges, pilote l'activité commerciale et optimise la performance économique** des entreprises du secteur.

La solution est fondée par Charles Pellé, fort de **15 ans d'expérience** dans la menuiserie industrielle chez CETIH et comme Directeur des Ventes chez Zilten. Il est rejoint par Erwan Richard, expert du digital ayant passé 15 ans dans la conception de sites web et de plateformes professionnelles pour les industriels de l'habitat, aujourd'hui associé et directeur technique. Revel'Home intègre ainsi en interne la conception, le développement et l'amélioration continue de son application.

Basée à Nantes (44), Revel'Home compte **11 collaborateurs.** L'application est commercialisée depuis octobre 2022.