

Plateforme d'intermédiation

Le Moov' est une plateforme d'intermédiation qui dispose d'un réseau de coachs sportifs qui se déplacent à domicile, chez les utilisateurs. Les coachs proposent des offres différentes en termes de durée, de tarif ou de sport pratiqué. Sur chaque transaction, la plateforme perçoit une commission de 12% qu'elle facture au coach. Le consommateur paie directement au coach la prestation fournie.

Le Moov' sélectionne les coachs en leur faisant passer des tests d'entraînement. Le Moov' garantit aux utilisateurs de la plateforme la présence d'un coach à leur domicile durant le créneau horaire réservé : si la personne « réservée » est absente, le Moov' s'engage à envoyer un coach remplaçant qui fournira une prestation similaire à celle proposée par l'absent, au tarif qui avait été convenu.

1. Le concept connaît un succès croissant. Initialement, seul 1% des utilisateurs de coachs à domicile utilisait une plateforme d'intermédiaire. Mais depuis 6 mois, la part de marché a progressé de sorte à se situer aujourd'hui aux alentours de 30%. Ce succès explique que d'autres plateformes cherchent aujourd'hui à entrer sur ce marché. Mais elles dénoncent un certain nombre de pratiques qui leur semblent entraver la croissance de ce marché :

- Le Moov' contraint les coachs à accepter un engagement d'exclusivité qui leur interdit d'être référencé sur plusieurs plateformes. Rien ne les empêche en revanche de contracter, en direct, avec leur client. C'est ce que le Moov' nomme un « engagement d'exclusivité simple ».
- Les coachs qui, prenant un « engagement d'exclusivité renforcé », s'engagent à ne pas proposer leurs prestations, en direct, à des utilisateurs, ont droit à des conditions financières plus intéressantes : le taux de commission de Moov' est alors réduit à 10%.
- Le Moov' interdit à ses coachs de proposer leurs prestations à leurs clients à un prix inférieur à celui pratiqué par le Moov'. Cette règle s'applique dans tous les cas, que le coach ait choisi l'engagement d'exclusivité « simple » ou « renforcé ».

2. Depuis le mois dernier, une nouvelle plateforme a été créée : elle s'appelle « Bouge ! ». Elle souhaite conclure un accord avec Moov' qui lui permettrait, sur son site, de référencer tous les coachs qui sont déjà référencés sur la plateforme Moov'. Si un utilisateur choisit, via le site Bouge !, un coach référencé par Moov', alors ce coach doit verser une commission de 4% à Bouge ! et de 8% à Moov'.

Qu'en pensez-vous ?