

# StandardFacile, l'accueil téléphonique premium des petites entreprises

---

**StandardFacile offre aux petites entreprises des solutions de gestion d'appels simples, flexibles et économiques. Son objectif : leur permettre d'obtenir un accueil téléphonique aussi efficace qu'une grande entreprise. La startup a répondu aux questions de la rédaction.**

## **D'où vient l'idée ? Quel a été le constat de départ ?**

En 2010, l'un des fondateurs, Aymeric Van Bockstael, répondait aux appels clients de son activité e-commerce depuis son domicile parisien. C'est à ce moment qu'a germé l'idée d'un outil très simple à mettre en place et à utiliser pour gérer les appels clients de manière professionnelle, sans passer par un standard téléphonique.

Il se rapproche alors de Renaud Charvet et Jean-Samuel Najnudel, qui développaient déjà des solutions télécoms, et créent ensemble StandardFacile, un service SaaS qui permet à n'importe quelle petite entreprise de posséder une solution téléphonique professionnelle.

## **Pouvez-vous nous présenter votre outil ?**

StandardFacile permet de mettre en place en quelques instants le support téléphonique de son entreprise et de répondre aux besoins essentiels pour gérer ses appels clients professionnellement :

- Obtenir immédiatement un numéro de téléphone dédié pour recevoir les appels de ses clients (on peut aussi utiliser un numéro que l'on possède déjà avec la portabilité).

- Personnaliser facilement et en ligne l'accueil vocal de son entreprise : messages de bienvenue, musique d'attente, menu vocal, etc.
- Répartir les appels sur les téléphones mobiles ou fixes des collaborateurs de l'entreprise, en fonction de règles modulables.
- Suivre tous les appels de l'entreprise sur le web ou des applications IOS et Android.

## **Qui sont vos principaux concurrents actuellement sur votre marché ?**

Les opérateurs historiques qui développent des solutions en VOIP pour les PME, type « pack business », mais qui s'adressent plutôt à des entreprises d'une certaine taille et non réfractaires à l'installation de matériel.

En téléphonie virtuelle, c'est à dire sans installation de postes et plus adaptée pour les TPE, on retrouve Grasshoper ou RingCentral aux US, ou Aircall, en version pure logicielle.

Nous avons l'avantage d'être avant tout un opérateur téléphonique agréé par l'ARCEP, ce qui nous permet de proposer une offre logicielle mais avec une forte composante télécom. Nous ne dépendons pas d'intermédiaires et sommes interconnectés en direct avec l'ensemble des grands opérateurs télécoms. Nous disposons aussi de plus de 500 000 numéros en stocks prêt à être attribués à toutes les startups.

## **Quel est votre business model ?**

StandardFacile fonctionne par abonnement, d'en moyenne 20 euros hors taxes par mois et par entreprise, sans engagement. Le premier mois est gratuit.

## **Une actualité financière ?**

Nous fonctionnons en fonds propres. Le service est rentable avec déjà 4 000 entreprises clientes, soit plus de 12 000 utilisateurs. Nous étudions certains leviers financiers pour un développement sur d'autres pays en Europe (une offre aux UK est déjà programmée).

## **Quels sont les autres outils que vous utilisez au quotidien ?**

Du fait-maison pour le support client, Slack pour les échanges internes, et Trello pour suivre les tâches et les assigner.

## **Un code promo pour les lecteurs de Maddyness ?**

Avec [ce lien](#), les lecteurs de Maddyness bénéficieront de 2 mois offerts !