

START-UP — GENILEM

Natives.ch, éditeur de ses propres logiciels

Natives.ch est née de la rencontre entre Sébastien Cerdelli et Gregory Chollet. Après plusieurs expériences professionnelles partagées, c'est en novembre 2015 que le premier, de retour d'un séjour à San Francisco et libre de tout engagement décide d'associer le second, qui est aussi un ami proche. Leur premier projet, né du besoin d'une amie ostéopathe, est le logiciel Membu, qui devient rapidement un produit à part entière. Destiné aux thérapeutes, il leur permet de gérer consultations et facturation, dossiers des patients, rendez-vous, agendas et documents. L'outil est utilisé par plus d'une trentaine de cabinets aujourd'hui. En 2016, suite à un besoin né au sein de l'entreprise genevoise de services Loyco, Natives développe un second produit: la borne interactive d'accueil Well-come, qui permet de repenser les desks de réception. L'utilisateur, c'est-à-dire le visiteur d'une entreprise, peut y sélectionner un contact, informé de sa venue par différents moyens (sms, mail, sonnerie téléphonique...). Plusieurs fonctionnalités ont été ajoutées depuis, notamment la possibilité d'un échange vocal entre les deux interlocuteurs. Well-come est aujourd'hui présent sur une dizaine de sites, mais utilisé par une centaine d'entreprises de la région lémanique, -plusieurs structures présentes au sein d'un même immeuble peuvent en effet mutualiser son utilisation.- Une troisième personne a rejoint Natives.ch en 2018, l'entreprise compte développer sa clientèle dans les prochains mois.

Comment avez-vous financé le développement de vos deux produits?

Sébastien Cerdelli: Nous n'avons pas eu besoin de financement externe. Depuis le début, nous nous sommes autofinancés. Il y a eu, initialement, nos investissements propres, en tant que fondateurs. Mais très rapidement nous avons gagné des clients avec notre premier produit, Membu, ce qui a fourni un fonds de roulement pour financer le développement du second projet.

Bien entendu, les premiers mois, nos clients ne permettaient pas de financer totalement ce développement. Nous avons donc consacré un pourcentage de notre activité à des man-

ats de développement spécifiques de logiciels informatiques pour entreprises. Nous sommes à l'aise avec le fait de co-créditer des solutions pour elles, car cela représente pour nous une source d'innovation. La borne Well-come est par exemple née d'un besoin de l'entreprise Loyco, pour qui nous l'avons développée et avec qui nous gardons une relation forte.

Quel est votre business-model sur vos deux produits, comment imaginez-vous son futur développement?

Sébastien Cerdelli: Notre business-model est lié à une rémunération sous forme d'abonnement. Si je suis utilisateur, je paye un abonnement mensuel. C'est le cas pour Membu et pour Well-come. Pour cette dernière, il faut ajouter l'achat de la borne physique, qui peut être mutualisé par plusieurs entreprises si elles partagent un bâtiment. Nos utilisateurs ne sont donc pas propriétaires des outils numériques, par contre, s'ils souhaitent de nouvelles fonctionnalités, nous les développons et elles sont ensuite disponibles pour tout le monde. Pour ce qui est des futurs développements, nous demandons justement beaucoup de feedbacks à nos utilisateurs, ce sont eux qui nous soufflent les propositions. C'est une situation win-win: ils se sentent écoutés, et nous pouvons améliorer nos produits.

Quels sont vos objectifs pour cette année?

Sébastien Cerdelli: Clairement, augmenter notre chiffre d'affaires. Nous aimerions aussi étendre Membu auprès d'autres thérapeutes, atteindre de nouveaux marchés. Pour ce qui est de la borne, nous pensons que le produit est mature, il s'agit surtout désormais d'accélérer son développement commercial. Nous sommes en discussion avec plusieurs grands groupes qui pourraient l'installer dans leurs succursales.

Vous avez une vision assez claire de vos projets, en quoi l'aide de Genilem vous a-t-elle été utile?

Sébastien Cerdelli: Nous avons commencé l'activité en novembre 2015, le coaching de Genilem a démarré fin 2016. Il nous a permis d'être plus efficace dans notre for-

malisation et notre structure, nous a amené à faire plus de reporting. De plus, même si nous sommes deux associés et que cela offre déjà beaucoup d'opportunités d'échanger, lorsqu'on lance une entreprise on manque souvent de hauteur de vue. Le coaching offre ce recul. Enfin, Genilem apporte un réseau qui permet de rencontrer d'autres entrepreneurs, pour échanger au niveau business ou personnel... c'est une très forte valeur ajoutée. ■

Par Camille Andres pour GENILEM



La



D

titres. La hauteur touchée sentiel de rec coût pour de nération des des entreprises notamment (limité de la r Les données port inverse en pourcenta vités domest des entreprises Le pouvoir la main-d'oe de mainteni la situation marges bénéf l'exercice, se la productiv balancer ces amélioratori rait nécessai des dépenses croissance d d'offre de c: tuation actu Bloomberg,