

# NOUVELLE ÉCONOMIE



Devis.ch, la petite entreprise  
qui monte, qui monte...

Petites ou grandes, locales ou internationales,  
un mot les rassemble : **INNOVATION**

Coup de projecteur sur ces entreprises qui bousculent notre façon de penser,  
se jouent des codes et transforment l'économie !

C'EST À NYON, DANS LA ZONE INDUSTRIELLE DE CHAMP-COLIN, QUE NOUS RENCONTRONS SÉBASTIEN KÜGELE, CO-FONDATEUR ET DIRECTEUR DE DEVIS.CH. ASSIS AUTOUR D'UN CAFÉ, NON LOIN D'UN BABYFOOT, NOUS ÉCHANGÉONS SUR LA GENÈSE DE L'ENTREPRISE ET SON POSITIONNEMENT SUR LE MARCHÉ.

### UNE VISION ENTREPRENEURIALE

L'aventure commence en juillet 2014 pour Sébastien Kügele et Virtual Network SA (investisseur), qui décident de fonder l'entreprise Devis.ch. Le concept ? Proposer une plateforme digitale gratuite permettant aux suisses romands d'effectuer des demandes de devis auprès de prestataires de la région. « *Notre idée de base était simple, indique Sébastien Kügele : donner la possibilité à toute personne de Suisse romande, qui souhaiterait faire des travaux dans son logement, de trouver l'entreprise la plus apte à les réaliser.* »

L'idée n'est pas révolutionnaire : il existe déjà des solutions sur le marché, comme les annuaires papiers ou électroniques, le référencement sur Google, ou encore « *le bouche-à-oreille, qui fonctionne certes très bien, mais avec ce genre de méthode, vous ne connaissez pas la disponibilité de l'entreprise, ni même sa véritable compétence à répondre à votre besoin spécifique* ». D'où la volonté de proposer un nouveau service, à travers la mise en place d'un outil efficace pour trouver des entreprises disponibles, de qualités, spécialisées et locales.

### UNE INNOVATION PROTEIFORME

Chez Devis.ch, l'innovation ne se conçoit pas qu'en termes de services. Le business model de l'entreprise est lui aussi atypique. Pas de frais pour les utilisateurs, pas de pourcentage sur les mises en relations entreprise-client, pas de commissions non plus sur les contrats signés. « *En fonction du type d'industrie, l'entreprise va acheter un paquet de 30, 100 ou 250 demandes, sans limitation dans le temps, que nous facturons à la commande.* » Et ça marche ! Les entreprises qui ont fait le pari de passer par Devis.ch pour trouver des clients reviennent acheter des packs... et le modèle tourne sans discontinuer.



“*Le marché romand est extraordinaire, de par la qualité de ses acteurs !*”

Quid des clients ? « *Le retour des clients est essentiel à notre business, note Sébastien, car il permet de juger de la pertinence et du professionnalisme des entreprises que nous sélectionnons. Si une entreprise ne satisfait pas aux critères de qualité, nous l'avertissons, puis arrêtons simplement de travailler avec elle si la situation perdure.* » Pas de doute, Devis.ch reprend et adapte les codes de la nouvelle économie : la force de la communauté sur le développement de l'entreprise, l'impact des clients sur la pérennité de son modèle économique.



### UNE ENTREPRISE EN PLEIN DÉVELOPPEMENT

Initiée il y a moins de deux ans, l'entreprise compte aujourd'hui 10 collaborateurs : 5 commerciaux qui sillonnent la Romandie à la recherche des meilleures entreprises, et 5 gestionnaires qui s'occupent du suivi des demandes et de la bonne mise en relation entre les entreprises et les clients. Une forte expansion qui témoigne de la vitalité du marché et de la pertinence du concept, « bien que nous n'ayons pas fait d'études de marché. Nous étions confiants, partant du constat qu'il est difficile de trouver rapidement des entreprises compétentes. Nous nous sommes lancés et le retour du marché a été très positif, que ce soit du côté des entreprises ou des clients. Le marché romand est extraordinaire, de par la qualité de ses acteurs ! »

Aujourd'hui, Devis.ch compte 800 entreprises partenaires dans son giron et répond à plus de 60 demandes de devis par jour. D'ici l'été 2016, l'objectif est d'arriver à une centaine de demandes par jour, avec un pôle de 1'200 à 1'600 entreprises partenaires, « afin d'atteindre un équilibre serein entre le nombre de demandes et le panel d'entreprises que nous pouvons contacter. » Si l'essentiel

des sollicitations concerne des travaux d'habitations (95%), Sébastien n'exclut pas de développer d'autres services, « mais peut-être sous un autre nom, pour ne pas semer le trouble, le terme devis étant profondément associé à la notion de travaux ». ■

Propos recueillis par **Dimitri KAS**  
rédacteur indépendant  
[www.dimitrikas.com](http://www.dimitrikas.com)

Photos réalisées par **Romain Vigouroux**  
photographe indépendant  
[www.leptistudio.com](http://www.leptistudio.com)

### VOTRE ENTREPRISE INNOVE ? FAITES-LE SAVOIR !

Contactez l'équipe de rédaction de la rubrique  
**NOUVELLE ÉCONOMIE.**

[dimitri@dimitrikas.com](mailto:dimitri@dimitrikas.com)