

Ces plateformes qui simplifient nos vies

PAR REBECCA GARCIA

S'adaptant aux nouvelles habitudes des citoyens, des solutions facilitent les recherches de prestataires ou la gestion de biens. Elles naissent grâce à la perspicacité de jeunes entrepreneurs.

FAIRE «À L'ANCIENNE» ne suffira peut-être plus. Depuis quelques années, de jeunes entrepreneurs repèrent des failles dans différents secteurs: des processus lents, des offres inadaptées aux clients actuels ou même des complications évitables. Grâce à la digitalisation, ils sont en passe de faire le ménage et de pousser les acteurs de ces marchés à évoluer.

Abilect, par exemple, est un écosystème digital qui améliore à la fois l'accessibilité des clients à des experts de tous les corps de métier ainsi que la visibilité des professionnels qualifiés. «Nous sommes une technologie transformative et non perturbatrice, explique sa fondatrice Esha Indani. Notre plateforme catalyse un changement de mentalité et de manière de travail. Nous aidons les professionnels à s'adapter à l'âge du consommateur digital, tout en leur offrant la possibilité d'entrer dans des secteurs qui ne leur étaient peut-être pas ouverts auparavant», explique-t-elle. Concrètement, l'entreprise ou le client

à la recherche d'un prestataire envoie une demande et peut spécifier la localité ainsi que la spécialité. Le but est d'avoir des mises en relation pertinentes. «Nous avons combiné le modèle traditionnel d'un marché digital avec un système ERP avancé (*progiciel de gestion intégré, ndlr*). Nous devons voir comment nous pouvons innover et appliquer la meilleure solution possible pour répondre aux besoins actuels tout en anticipant et en répondant aux besoins futurs», explique Esha Indani.

Gain de temps pour tous

Dans cette même veine de simplifier la vie, Coucou&Co agit sur le marché des logements meublés. La startup vise à gérer les locations à court ou moyen terme, en proposant des services supplémentaires. Surtout, elle harmonise les locations. Si quelqu'un réserve un logement sur Airbnb, la réservation est directement comptée sur booking.com, ce qui facilite la gestion.

Si le cofondateur Nicolas Montagner a commencé par les locatifs situés en montagne – en Valais en l'occurrence –, il cible aussi les grandes villes. «Il faut s'adapter à la typologie du lieu. En montagne, il y a plus de demandes en hiver avec des clients à court terme et des besoins en conciergerie», explique Nicolas Montagner. Il ne le cache pas: il conserve une commission de 18% sur le montant net.

L'aspect pratique

A la frontière de la gestion immobilière et des prestataires de services pour particuliers et professionnels se trouve Tayo. Cette startup issue de l'EPFL a développé une plateforme pour les régies et locataires. Ces derniers peuvent signaler un problème – de baignoire par exemple – qui sera centralisé sur la plateforme de la régie. Elle peut ensuite avoir une vue d'ensemble des problèmes rencontrés par les locataires et dénicher les prestataires de services en fonction.

Gilles Martin, chief operating officer (COO) de Tayo, explique: «S'il y a un petit souci de frigo le vendredi soir, le locataire le signale directement sur la plateforme et ne devra pas attendre de téléphoner le lundi matin. La régie pourra passer ses coups de téléphones dès qu'elle ouvre.»

Ainsi, les résidents n'ont plus besoin d'attendre les heures d'ouverture des

régies ou de surmonter le téléphone occupé. Car l'administratif représente une grosse part du travail pour la gestion d'immeubles. Gilles Martin affirme que Tayo parvient à diminuer les coûts de fonctionnement des régies jusqu'à 30%. ■

**GRÂCE À LA
DIGITALISATION,
ILS SONT EN PASSE
DE FAIRE LE MÉNAGE
ET DE FORCER
LES ACTEURS À ÉVOLUER**