

QUAND L'AMOUR POUR SA PREMIÈRE IDÉE NE SUFFIT PLUS

Par obligation ou par opportunité, les entrepreneurs sont souvent amenés à réorienter leur modèle d'affaires. Un processus de remise en question plus ou moins difficile, auquel se sont récemment frottés ces trois jeunes Romands pour la première fois. Par Barnabé Fournier



Adrien Lamaj, cofondateur de Swisstranslate



Nicolas Montagner, CEO de Coucou&Co



«Imaginez aimer quelqu'un extrêmement fort et puis, soudain, vous devez vous en détacher. C'était une étape douloureuse.»

Andrea Tassistro, cofondateur de Foodetective aujourd'hui Power API

La relation entre Andrea Tassistro et Foodetective, sa start-up fondée en 2018, était fusionnelle, quasi amoureuse. Alors, forcément, le premier grand virage stratégique est apparu comme une rupture déchirante. «Imaginez aimer quelqu'un extrêmement fort et puis, soudain, vous devez vous en détacher. C'était une étape douloureuse», confie l'entrepreneur genevois. Mais dans la vie des êtres humains comme dans celle des entreprises, il faut souvent savoir faire ses adieux, pour continuer à grandir.

LA RAISON L'EMPORTE SUR LE CŒUR

Ce moment clé dans la trajectoire d'une société, Andrea Tassistro l'a connu en 2022. Cette année-là, Foodetective – qui proposait aux restaurateurs un outil de gestion à 360 degrés – avait réalisé les meilleurs chiffres de son histoire. La jeune entreprise intègre alors le

programme d'accélération de Google. «Nous espérions que cette période d'incubation nous aiderait à développer nos opérations à l'international. Nous ne comptons pas toucher à notre modèle d'affaires pour autant», explique l'entrepreneur.

Jusque-là, Foodetective débauchait de nouveaux clients par l'intermédiaire de ses commerciaux. Étendre ce fonctionnement à d'autres secteurs aurait nécessité l'embauche de plusieurs centaines de collaborateurs, et Andrea Tassistro et son associé ne voulaient pas perdre le contrôle de leurs activités. «Les équipes de Google nous ont fait comprendre qu'une opportunité beaucoup plus grande nous attendait si nous étions prêts à réorienter notre modèle d'affaires», indique le Genevois. Comment? En déclinant leur technologie sous la forme de licences, que les leaders du commerce mondial diffusent ensuite par milliers à travers leurs réseaux de distribution.

Le divorce est entamé. Le modèle d'affaires de l'entreprise pivote. Des développeurs et des collaborateurs en charge licensing remplacent les

employés qui s'occupent de la vente directe. L'équipe diminue presque de moitié. Et une année plus tard, le chiffre d'affaires de l'entreprise – qui se nomme désormais Power API – a triplé. «Certes, nous étions convaincus du modèle d'affaires de Foodetective, et très attachés à l'équipe qui composait la start-up. Mais c'est ainsi que se porte le monde de la tech. Pour rester compétitif, il faut apprendre à se réadapter, réfléchir rationnellement, et ne pas laisser passer ce genre d'opportunités.»

LE GOÛT DU RISQUE COMME MOTEUR

Adrien Lamaj est lui aussi entrepreneur. Et Adrien Lamaj a dû lui aussi – plus d'une fois – remettre en question cette relation qui le lie à son entreprise. En cause, une tierce personne venue s'immiscer dans le couple: l'IA. Car son arrivée dans le domaine ne date pas d'hier, et le Genevois a dû constamment réorienter ses activités pour résister à la montée en force des plateformes numériques. La récente démocratisation de l'intelligence artificielle n'a donc pas vraiment de quoi l'effrayer. «Les derniers progrès de l'IA, surtout en anglais, sont impres-

sionnants. Mais nous sommes préparés à ces évolutions chez Swisstranslate, et nous les appréhendons davantage comme des opportunités que comme une menace», lâche Adrien Lamaj.

Sa recette pour une relation durable? La prise de risque. L'entrepreneur n'a jamais eu peur d'explorer de nouveaux horizons. Il y avait d'abord les traductions classiques, puis des services d'interprétation sont venus s'y greffer, tout comme le sous-titrage de vidéos, et plus récemment des mandats de postédition – qui consistent à réviser les traductions réalisées par l'intelligence artificielle. «Nous opérons désormais à la croisée des chemins entre une agence audiovisuelle et une agence de communication», glisse l'entrepreneur genevois.

LA FIN DE LA ROMANCE

Ainsi, au gré des opportunités, et poussé par les impératifs du marché, Adrien Lamaj s'éloigne peu à peu de son premier amour. «Cela me touche, évidemment. Mais je ne serais pas à la hauteur si je n'étais pas capable de passer par-dessus. Mon métier dépasse le cadre des services linguistiques. Je suis

là pour entreprendre», conclut le Genevois.

Un autre visage de l'entrepreneuriat, moins romantique peut-être, dans laquelle se reconnaît Nicolas Montagner, CEO de Coucou&Co. Lui n'a pas hésité une seule seconde quand une nouvelle opportunité s'est présentée fin 2022. Jusque-là spécialisée dans la location de chalets de montagne, la société s'est alors concentrée sur la gestion d'appart'hôtels, avec l'ouverture de la chaîne Nonanteneuf.

«Dans les grandes lignes, il s'agit du même travail. Mais en réalité, les deux univers sont aux antipodes», explique-t-il. Une clientèle plus internationale, moins de saisonnalité, de nouvelles régions, et surtout des mandats bien plus importants. Suffisamment pour le convaincre de réduire considérablement les activités de son tout premier business, né il y a sept ans sur les bancs de l'HES-SO pour se focaliser sur les appart'hôtels. «On se lance un tout nouveau défi, plus exigeant et plus excitant. C'est cela qui me fait vibrer dans mon métier. Pourquoi aurions-nous dû hésiter?» conclut l'entrepreneur genevois. ■



Marion Festal

38 ans

GENÈVE | **STUDIO MINT** | IMMOBILIER, ARCHITECTE PAYSAGISTE

15% de taux de croissance en 2023

Le Studio Mint fondé par Marion Festal a remporté le concours pour le réaménagement de la place de Hollande, attenante à la place Bel-Air, à Genève. Cet ambitieux projet vise sur une parcelle publique de créer une continuité avec les Rues-Basses, dans le cadre de la rénovation du bâtiment Le Rhône par Norman Foster, qui accueillera l'AP House de la manufacture du Brassus. Marion Festal travaille également à la création d'une esplanade face au conservatoire de musique.



Eskill Fraenkel

39 ans

VAUD | **MODOM** | IMMOBILIER, LOCATION DE MOBILIER

300 projets livrés en 2023

Modom, service de location de mobilier et décoration avec services pour particuliers et professionnels, a livré 300 projets dans tout le pays en 2023. La société fondée par Eskill Fraenkel annonce une croissance soutenue. Le pôle hôtelier, particulièrement porteur, devrait une nouvelle fois tirer les résultats de la société. L'entrepreneur met l'accent sur le développement de Modom en Suisse allemande et au Tessin ainsi que dans les biens d'exception avec la création de Modom Prestige en 2024.



Joakim Junod

35 ans

VAUD | **JUNOD PEINTURES** | IMMOBILIER, SERVICES, CONSTRUCTION

1,6 million de chiffre d'affaires en 2023

Junod Peinture est une société basée à Sainte-Croix qui a développé sa palette dans la construction, proposant des services de plâtrerie, décoration étanchéité et travaux spéciaux. La société, fondée en 2019 par Joakim Junod, compte aujourd'hui 10 salariés. L'entrepreneur a débuté par un apprentissage de peintre en bâtiment chez Beati Joseph à Grandson, où il a découvert la peinture au «naturel», avant de diriger le département peinture de Dubat SA à Yverdon.



Laurent Pannatier

36 ans

VAUD | **PROXIMMO AGENCE IMMOBILIÈRE SÀRL** | IMMOBILIER

Plus de 60 promotions à la vente

L'optimisme est de mise pour Laurent Pannatier et Proximmo, qui ont bouclé l'année 2023 avec une augmentation du volume des ventes immobilières malgré le coup de froid sur le marché. Avec la baisse des taux, l'activité repart de plus belle. Proximmo développe actuellement 60 promotions, principalement dans les cantons de Vaud, de Neuchâtel et de Fribourg. L'entrepreneur prévoit d'ouvrir une nouvelle agence à La Côte et annonce une trentaine de nouveaux projets à la vente pour ces prochains mois.



Piero Pastore

37 ans

VAUD | **KREAL IMMOBILIER SA & RÉGIE ROMANDE SA** | IMMOBILIER, GÉRANCE, COURTAGE, DÉVELOPPEMENT

9 collaborateurs

Année soutenue pour Régie Romande et Kreal Immobilier. En gérance, Piero Pastore a développé une clientèle conséquente à Genève, avec aujourd'hui un tiers du parc immobilier géré qui se situe dans le canton. Il y a donc ouvert une succursale. Côté développement, la société a livré 20 appartements à Romanel et plusieurs projets en cours d'études, notamment à Pully, dans l'Est lausannois et à Saint-Prex. L'entrepreneur a également étoffé ses équipes avec le recrutement de 4 collaborateurs.



Julien Pellegrino

38 ans

VAUD | **OMNIA IMMOBILIER SA** | IMMOBILIER, COURTAGE, DÉVELOPPEMENT

Une vente immobilière par jour en 2023

Julien Pellegrino a recentré les activités d'Omnia Immobilier sur le courtage et le développement. La société a cédé ses activités de gérance et de PPE à la régie Rilsa. L'entrepreneur a embauché Grégory Marchand, qui prend la direction d'Omnia pour soutenir la croissance de la société. Omnia a réalisé une vente par jour en 2023, un résultat qu'elle veut doubler d'ici à 2025. Elle annonce également 300 millions de volume de vente en projets neufs pour 2024-2025.



Bardiya Louie

38 ans

VAUD | **ROCKWELL PROPERTIES** | IMMOBILIER, COURTAGE, DÉVELOPPEMENT

Croissance de 60% du chiffre d'affaires entre 2022 et 2023

Nouvel acteur du courtage immobilier haut de gamme, Rockwell Properties s'est fait un nom depuis sa création en 2020. Bardiya Louie et son associé Balazs Koczan ont réalisé quelques-unes des ventes les plus spectaculaires sur l'arc lémanique ces deux dernières années. La société, qui compte 6 courtiers, affiche un volume transactionnel de 210 millions de francs pour l'année 2023, en hausse de 60%. Elle ouvrira sa succursale à Genève cet été et compte s'implanter à Dubaï d'ici à la fin de l'année.



Ludovic et Mathieu Maillard

35 et 37 ans

VAUD | **GRUPE MAILLARD** | IMMOBILIER, PROMOTION IMMOBILIÈRE, COURTAGE IMMOBILIER, ARCHITECTURE, GÉRANCE

35 employés

Le groupe immobilier poursuit sa croissance en Suisse romande, avec quatre agences dans le canton de Vaud et des promotions prochainement à Orbe, Founex, Gland et La Tour-de-Peilz. À la mi-mai, Mathieu et Ludovic Maillard ont également lancé Hème Luxury Realty, une nouvelle marque consacrée exclusivement à l'immobilier de luxe avec l'appui d'Adrien Tharin, qui sera chargé de son développement.



Nicolas Montagner

30 ans

VALAIS | **COUCOU&CO** | IMMOBILIER

6 millions de chiffre d'affaires

Fondateur de la société de gestion de logements de vacances Coucou&Co, Nicolas Montagner a lancé fin 2022 la marque Nonanteneuf qui opère des appart'hôtels. Avec un parc de 4 bâtiments, elle vise 10 adresses en Suisse romande d'ici à fin 2025. Nonanteneuf vient de reprendre l'Hôtel Ibis de Sierre et ouvrira une centaine d'appartements dans le quartier de l'Étang (GE) cet été, puis 19 studios à Plainpalaïs à l'automne.

glo

CHF 49⁰⁰

Parisi

CHF 6⁰⁰

Un goût nettement meilleur dès la première bouffée*

NEW HYPER pro

* Comparé au glo™ Hyper X2 [mode Standard].

Dieses Tabakerzeugnis kann Ihre Gesundheit schädigen und macht abhängig. Ce produit du tabac peut nuire à votre santé et crée une dépendance. Questo prodotto del tabacco può nuocere alla tua salute e provoca dipendenza.