

Une start-up nyonnaise bouscule l'univers du devis

Internet Devis.ch propose de trouver les entreprises dont les Romands ont besoin en quelques clics. Et cartonne.



Capture d'écran du site Devis.ch



Sébastien Kügele, directeur de Devis.ch

Par **Richard Etienne**
@RiEtienne

09.11.2015

Commentaires 0

Partager 6

Mails 1

Tweet

Signaler une erreur

Vous voulez communiquer un **renseignement** ou vous avez repéré une **erreur**?

Trouver un plombier pas cher? Un dératiseur sérieux? Un pisciniste au meilleur rapport qualité prix? Difficile, dans la pléthore d'offres sur Internet ou dans les annuaires, d'être sûr de dénicher la perle rare qui correspond à nos besoins.

Ce constat a poussé Sébastien Kügele et des investisseurs du groupe Virtual Network à lancer en février dernier Devis.ch. La société nyonnaise offre un outil ultrasimple: chaque utilisateur, en quelques clics, peut écrire sur son site le service qu'il cherche et sa gamme de prix. Le groupe se charge ensuite de trouver la ou les entreprises idéales (jamais plus de quatre) dans les quarante-huit heures.

Elles seront forcément de qualité: contrairement à ce qu'on peut trouver ailleurs, elles sont toutes déclarées. Et testées: les équipes de Devis.ch font régulièrement des offres anonymes pour vérifier qu'il n'y a pas d'abus (des tarifs inadaptés ou autres offres pièges). Plusieurs prestataires ont d'ailleurs été exclus du site.

Le modèle économique? «Nous ne prenons ni commission ni publicité, ce qui pourrait corrompre notre service, mais proposons des abonnements aux entreprises de Suisse romande», indique Sébastien Kügele. Des pépiniéristes aux fabricants de courts de tennis en passant par assureurs et nettoyeurs, plus de 900 entreprises se sont déjà associées avec l'équipe nyonnaise. Elle compte désormais douze employés, contre trois au départ, et traite 60 demandes de devis par jour, un chiffre en forte croissance. Les ventes de la jeune pousse pourraient doubler dès 2016, à près de deux millions de francs.

La société se concentre sur le marché romand, où elle estime à 10 000 le nombre d'entreprises susceptibles d'être clientes. A l'international, d'autres acteurs misent sur des créneaux similaires. En France, Travaux.com se développe vite et outre-Atlantique, Thumbtack.com a levé 125 millions de dollars, notamment auprès de Google Capital. (24 heures)

(Créé: 09.11.2015, 08h35)

