



Antoine Sudan et David Dutch, deux amis qui ont créé WeDo après avoir découvert les joies du monde du travail, dont les séances.

## Le beau succès de WeDo

Cette start-up fribourgeoise a créé un logiciel qui optimise l'organisation du travail et des séances. Une quarantaine d'entreprises, dont le Groupe Mutuel, sont clientes.

**A**VANT D'ÊTRE ASSOCIÉS, Antoine Sudan et David Dutch ont été deux adolescents de la Broye qui prenaient le train ensemble pour aller à l'école. Ensemble, ils rêvaient de fonder leur propre société. Mais avant de se lancer, mieux valait avoir de l'expérience... Une fois leur diplôme d'ingénieur en poche, tous les deux ont trouvé du travail. C'est à ce moment-là qu'ils découvrent la vie en entreprise, ses belles surprises et ses désillusions. «La collaboration n'était pas aussi facile que nous le pensions, notamment lors des séances, explique

Antoine. Souvent, il manquait les réponses à des questions aussi simples que 'qui fait quoi', 'comment' et 'pour quand'. Et cela malgré la cascade d'e-mails qu'on recevait...»

C'est dans cette situation que les deux amis ont une idée: développer un gestionnaire de tâches collaboratif, afin de simplifier l'avancée du travail. Ils se mettent au travail dès 2014. Contrairement à de nombreuses jeunes pousses, ils ne prévoient aucune levée de fonds et développent leur logiciel eux-mêmes alors qu'ils sont encore en emploi. Admirable, et malin: pour avoir



une idée du marché, ils font le tour de leurs clients potentiels afin de les questionner sur leurs besoins et avoir leur point de vue sur les solutions. Ils réalisent plus de 300 entrevues afin de développer leur outil de la meilleure manière possible. Sur cette base, la première version est lancée en mai 2015. Ils la testent avec quelques-uns de leurs prospects, qui étaient curieux de voir comment cela fonctionnait.

Leur logiciel est une solution d'organisation. Il s'agit d'un espace commun et collaboratif, auquel tout le monde a accès et permettant de suivre en temps réel l'avancée des travaux. Ainsi, on sait exactement qui fait quoi et pour quand. Pas besoin d'appeler dix fois pour avoir le montant du devis, par exemple, ou d'envoyer 50 e-mails afin de préciser à quel stade du projet on en est... L'interface, très didactique, est à la portée de tout le monde. Le prix, lui, varie selon le nombre d'utilisateurs. Il va de 15 à 25 francs par mois et par personne. Un tarif raisonnable pour une solution intégrant un module pour la gestion des séances, des tâches et l'élaboration de check-lists.

#### Avancée des travaux en temps réel

Trois ans à peine après leur premier lancement, les entrepreneurs, aujourd'hui âgés de 31 et 32 ans, ont fait leurs preuves. Plus de 40 institutions de santé comptent parmi leurs clients, ainsi que des entreprises. C'est notamment le cas du Groupe Mutuel. Christian Lalain, membre de la direction informatique de la société d'assurances, a d'abord connu WeDo dans le cadre de son mandat de conseiller municipal à la commune de Saillon. «Je voulais sortir de la logique historique du dossier papier, sur lequel on met un post-it où se trouvent toutes les informations essentielles, mais qu'on perd quand le post-it s'abîme ou se décolle, explique-t-il. C'est pourquoi j'ai installé WeDo à la commune il y a une année environ. C'est génial: tout le monde bosse sur le même

outil et les différents espaces de travail structurent l'activité. Si un habitant appelle pour demander un rendez-vous ou un renseignement au président ou à un conseiller, la personne de l'accueil ouvre une tâche et l'attribue à la personne correspondante. Celle-ci notera que la prise de rendez-vous est faite et le jour, donc si cette personne rappelle, on sait exactement quoi lui répondre. Cela fluidifie énormément les interactions avec nos concitoyens tout en augmentant la qualité du service donné. Le partage de l'information et la vision bout en bout de l'exécution d'une activité augmentent l'esprit d'équipe et apportent une réelle plus-value relationnelle.»

#### Serveurs en Suisse

Au vu des résultats obtenus à Saillon, Christian Lalain a proposé d'importer l'outil chez son employeur, Groupe Mutuel. Auparavant, celui-ci disposait d'une autre solution, Wunderlist, rachetée par Microsoft. La start-up fribourgeoise est fière de ces succès, mais grandit pas à pas, sans précipitation.

«Une fois notre premier client signé, il y a eu le deuxième, puis le troisième, se souvient David Dutch. Nous avons d'abord baissé notre temps de travail, puis nous sommes passés en indépendants. Désormais, nous avons créé notre Sàrl et possédons de beaux bureaux à Fribourg. Et en plus, on recrute! Nous avons prévu d'engager deux collaborateurs cette année.»

Pragmatiques, les deux Fribourgeois ont d'abord cherché des clients, avant de courir les salons. En Suisse, ils ne connaissent que très peu de concurrence. Et revendiquent leur origine 100% helvétique: leurs serveurs sont basés en Suisse. Un argument qui fait mouche pour les clients qui redoutent un vol de leurs données.