

Silence médiatique calculé



Marc Benninger

Le logiciel de courtage immobilier d'une start-up fribourgeoise, Mig Technology, s'impose en Romandie. Stratégie discrétion.

Mehdi Radgohar, Miguel Egger, Benoît Perroud, associé; Jean-Pierre Schwaller, Etienne Kneuss, associé. Assis: Patrick Maillard, associé. Vincent Murith

Un marché fragmenté – L'éclatement de la bulle technologique durant les années 1990 a remis de l'ordre dans le secteur des services informatiques en Suisse romande. A tel point que le segment des logiciels de courtage en ligne semble aujourd'hui très fragmenté. Si le recours à l'informatique pour la gestion des parcs immobiliers a commencé avec les programmes Excel et Word, il existe aujourd'hui plusieurs sociétés romandes qui offrent des vrais logiciels de courtage: la coopérative valaisanne Citi (informatique du tourisme et de l'immobilier); l'entreprise Point i à Genève et la société CQFD Informatique à Vevey.

Avec le logiciel de courtage, Mig Technology s'occupe de la mise sur pied du site internet de ses clients. Là, plusieurs modèles possibles. Une version standard, pas chère, et une version personnalisée, avec logo et couleurs adaptées à la région. Le site d'annonces immobilières immoMIG.ch, alimenté grâce à un aspirateur à annonces (développé en interne, le Spider Mig est un moteur de recherche comparable à Google), complète le package. « Cette complémentarité de nos prestations est notre valeur ajoutée », glisse Patrick Maillard. Et comme toutes sociétés de service informatique, le support et la mise à jour des logiciels sont inclus dans le contrat. Actuellement en train de terminer un Master en management à l'Université de Fribourg et diplômé d'un Bachelor en informatique de gestion, Patrick Maillard en est à son deuxième business plan. « Nous avons déjà réalisé le premier. Le second devrait nous faire croître en Suisse romande et à l'étranger », confie-t-il. La stratégie sera low cost, un contrat annuel allant de 3000 à 50 000 francs. L'objectif est clairement de s'établir comme le partenaire numéro un des agen-

ces immobilières du pays. « Nous sommes aussi très rapides. Cinq jours après la signature du contrat, notre client a son site internet et peut utiliser le logiciel de courtage », précise-t-il. A terme, Patrick Maillard veut ouvrir plusieurs antennes en Suisse, voire à l'étranger. Courtisés par des business angels depuis longtemps, les quatre associés de Mig Technology ont préféré financer leur démarrage en fonds propres. « Cette indépendance nous permet de réagir plus rapidement aux imprévus », assure Patrick Maillard. D'autant que la croissance récente a permis d'engranger quelques liquidités. Depuis août 2006, cinq collaborateurs sont salariés. Et le recrutement de nouvelles forces de travail est devenu le souci numéro un du jeune directeur. Il vient d'ailleurs d'engager un de ses anciens employés. Un commercial spécialisé en immobilier avec plus de vingt-cinq ans d'expérience. « Depuis quelques mois, on sent que les affaires commencent à bien marcher. Nous arrivons encore à suivre le rythme mais il va falloir réagir pour pouvoir répondre sereinement à la demande », conclut-il.

ment le nom des internautes qui s'intéressent à un bien immobilier (une fonction importante dans ce segment très concurrentiel) et informe sur l'avancement des dossiers », explique Patrick Maillard.

Des risques indirects – La volatilité du secteur immobilier, actuellement caractérisé par des très fortes demandes, n'inquiète pas particulièrement Patrick Maillard. Il est vrai que les premiers concernés par une crise du marché de la pierre seront les agents immobiliers. « Nous dépendons indirectement de cette instabilité du marché immobilier. Si notre produit est de qualité, je ne vois pas pourquoi, en temps de crise, nos clients chercheraient à s'en débarrasser. »

Patrick Maillard, directeur, associé. Vincent Murith



L'air de rien. Barbes de trois jours, cheveux en bataille et allures d'étudiants en vadrouille. Ils sont pourtant en passe de devenir les leaders romands des logiciels de courtage immobilier. Discrétion de façade donc. Car la start-up fribourgeoise Mig Technology S.à r.l., créée en 2004 et sortie de l'incubateur fribourgeois Fri-Up en mai 2006, a obtenu le label Genilem Suisse romande. Et son directeur Patrick Maillard, 27 ans, vient d'être nommé « Venture leader 2007 », un titre décerné à une vingtaine de jeunes chefs d'entreprise choisis parmi 140 candidatures. Malgré cette reconnaissance quasi institutionnelle, les quatre associés de

Mig Technology gardent le profil bas. Le nombre de visites que reçoit leur site d'annonces immobilières immomig.ch est soigneusement gardé secret. Le chiffre d'affaires également. Quelques indices permettent pourtant de cerner le phénomène. Après trois ans d'intenses efforts consacrés au développement de leur logiciel immoMig Courtage, leur clientèle a presque quadruplé en six mois. En mars 2007, 41 agences immobilières avaient choisi leur outil informatique pour la gestion de leurs portefeuilles immobiliers. SMI et Weck Aeby & Cie à Fribourg, Schmidt Immobilier en Valais et Alexander Immobilier à Genève notamment.

Si ce ne sont pas encore les grands noms de la place, il s'agit de maisons bien établies sur le marché. « Ce silence médiatique nous va très bien. C'est plutôt notre clientèle qui gagne à être connue. Je dirais même que la transparence de nos prestations prouve notre savoir-faire », relève Patrick Maillard. Car la force de Mig Technology est d'offrir à sa clientèle trois outils informatiques complémentaires. A la tête de ce triptyque, le logiciel de courtage se distingue par sa facilité d'utilisation. « En quelques clics de souris, l'agent est en mesure d'imprimer une plaquette de l'objet convoité. Le programme enregistre égale-