

XB83Studio à Fribourg

Quand le mobile devient vraiment... mobile!



CONFIGURER ET PARAMÉTRER SON APPLICATION MOBILE SOI-MÊME, C'EST POSSIBLE GRÂCE AU LOGICIEL SKEEBLE LANCÉ PAR CETTE START-UP DIRIGÉE PAR XAVIER BERTSCHY.

Ce sera bientôt comme l'histoire de l'œuf et de la poule, on ne saura plus qui est apparu le premier. Pourtant, la scène romande du web peut l'attester, au départ il y a bien eu Xavier Bertschy. Un autodidacte doué, iconoclaste, un brin Don Quichote ne craignant pas d'émettre des commentaires souvent durs mais toujours justes. C'est donc ce passionné du web qui a lancé Skeeble et non Skeeble qui aura fait Bertschy! Sans étude de marché sophisti-

quée, mais avec le bon sens qui le caractérise, ce jeune e-entrepreneur fribourgeois a très vite compris la réalité du tissu économique suisse, composé principalement de PME n'ayant aucune attente en matière de mobile mais n'étant en aucun cas prêtes à déboursier 15000 francs pour une application. Pour se faire une place, il lui fallait par conséquent trouver une solution lui permettant d'industrialiser tout le processus afin de faire baisser les coûts. Bénéficiant d'une aide de l'Etat de Fribourg, la start-up XB83Studio a planché pendant plusieurs mois avant de concevoir Skeeble. «Ce logiciel, explique Xavier Bertschy, s'adresse principalement à des commerces de proximité et des organisateurs d'événements, qui souhaitent disposer d'une ou plusieurs applications n'impliquant pas d'intervention de développeurs, dont le tarif horaire varie entre 2500 francs sur l'Arc lémanique et 1500 au-delà. L'outil de gestion est ici accessible depuis une plate-forme web totalement indépendante et ne nécessite même pas que l'on dispose soi-même d'un site. Autre avantage, » www.xb83studio.ch

on peut à tout moment changer de Template, modifier les principaux paramètres et créer des offres de couponing. Un vrai jeu d'enfant!»

A en juger par l'importante couverture presse, ce nouveau produit mobile devrait rapidement séduire, d'autant que la fourchette de prix varie entre 1500 et 4500 francs selon que l'on opte pour une version iPhone ou Android ou les deux. Tout n'est pas joué pour autant. Nombre de start-up butent sur la phase de commercialisation par manque de soutien. «Je vais engager un commercial, nous comptons également sur les agences de communication pour proposer notre solution. L'objectif est d'avoir atteint entre 300 et 500 clients d'ici à fin 2012.» Le temps presse car le marché du mobile promettant d'être le prochain Eldorado, d'autres solutions «tout en un» sont à venir. Il lui faut occuper le terrain. Gageons que Xavier Bertschy aura le talent de séduire les clients et d'intéresser les Business Angels. Affaire à suivre de très près...

VICTORIA MARCHAND