

B2Link: Créer des liens au sein des entreprises

écrit par GBNews-Reporters // 7 novembre 2011



Lors d'une visite au 5^e Salon RH Suisse à Genève, nous avons rencontré deux jeunes entrepreneurs dynamiques. Fabio Saya et Predrag Spremic sont les fondateurs de B2Link, une nouvelle start-up qui présente un service novateur de mise en relation des collaborateurs au sein des entreprises. Ils proposent une plate-forme en ligne favorisant les liens, les échanges d'idées, l'organisation de loisirs en commun.

*Par Cécile Florimond
et Marie-Monique Djourou*

Geneva Business News : Quelle est l'activité de votre société?

Fabio Saya : B2Link est une jeune start-up basée à Sierre, en Valais. Nous proposons un service qui renforce les relations entre employés au sein d'une entreprise.

Notre objectif est essentiellement le bien-être au travail. Il s'agit de permettre aux employés, y compris les RH, d'avoir des contacts hors du cadre professionnel en participant ensemble à divers loisirs : activités sportives, théâtre, cinéma, sorties au restaurant, etc. Nous sommes convaincus qu'une bonne entente passe par une bonne connaissance de l'autre. Partager des loisirs, sortir du cadre formel du travail, cela permet de mieux se connaître, d'entretenir de meilleurs rapports, de tisser des liens.

Nous travaillons à l'aide d'une plateforme disponible via internet, réservée aux collaborateurs et accessible aussi bien au travail qu'à la maison. Elle permet à tous les collaborateurs d'une même structure de rester en contact en tout temps, d'être informés, de proposer des activités. Notre service consiste en un suivi de la pratique des activités organisées via la plate-forme.

Nous permettons ainsi aux responsables RH de connaître les intérêts spécifiques de leurs collaborateurs afin qu'ils puissent y répondre de façon adéquate.

Comment est née l'idée de ce concept ?

Dans le cadre de nos études HES, nous avons suivi un cursus destiné à la création d'entreprises nommé Business Experience. Nous avons formé notre équipe dans le but de créer une start-up autour des intérêts et des valeurs que nous partageons, à savoir le sport et la rencontre. A partir de là, nous avons créé une plate-forme appelée Sportotek, disponible gratuitement sur le Web et accessible à tout le monde. Ce projet est à l'origine du service de plate-forme en ligne que nous proposons désormais sous une forme plus évoluée aux entreprises.



Qu'est-ce qui vous différencie d'autres produits de type Intranet ?

L'enjeu est de permettre aux collaborateurs de dialoguer entre eux et avec les membres des ressources humaines, de faciliter la communication, de permettre une intégration rapide et un renforcement des liens.

Un contrôle interne et une grande visibilité permettent d'éviter les dérives que l'on observe avec d'autres réseaux sociaux. Par ailleurs, il s'agit d'inciter les utilisateurs à quitter rapidement le monde du virtuel au profit de réels liens sociaux et humains.

A qui s'adresse ce produit ? Est-il adaptable de la PME à la Multinationale ?

Nous concentrons le développement de notre produit sur les besoins des grandes entreprises, où l'intérêt et les enjeux d'un travail conjoint entre les ressources humaines et les collaborateurs sont les plus importants. Il s'agit de créer une dynamique dans les contacts,

afin que des idées puissent être proposées et des activités organisées. C'est dans le contexte d'une grande entreprise que B2Link a l'impact le plus direct.

Notre produit est également accessible aux plus petites structures de travail. Il pourrait en tous les cas permettre une meilleure intégration des nouveaux collaborateurs. De manière générale, ce produit est applicable à toute société qui souhaiterait en faire usage. Il peut aussi être réadapté de manière plus spécifique au fil du temps et selon l'évolution d'une entreprise cliente.

Quels sont les moyens que vous comptez utiliser pour lancer votre produit ?

Nous menons un important travail de prospection, de marketing, en passant par les médias sociaux professionnels, mais aussi en organisant des démonstrations dans les sociétés susceptibles d'être intéressées, sans oublier les expositions, tel le récent Salon des Ressources Humaines à Genève. Nous y participions pour la première fois. C'est ce Salon que nous avons choisi pour le lancement de notre **service** auprès d'un public ciblé. L'accueil a été très favorable et nous avons noué des contacts prometteurs.

Projetez-vous dans un proche avenir d'engager de nouveaux collaborateurs ?

Notre équipe comprend quatre personnes : deux collaborateurs – les deux co-fondateurs de l'entreprise – pour les aspects administratifs et commerciaux ainsi que le suivi des clients ; nos collègues se chargent du développement informatique et de la maintenance.

Dans un futur proche, nous espérons engager de nouvelles personnes pour les régions germanophones de la Suisse où nous aimerions nous faire connaître le plus rapidement possible. Par la suite, nous projetons de nous développer à l'étranger, en commençant par les pays voisins.

Quelles sont les compétences et les qualités requises pour joindre votre équipe ?

Nous souhaitons collaborer avec des personnes qui ont de l'aisance dans la communication, qui se montrent tenaces et passionnées, convaincues de l'importance des objectifs que nous poursuivons.

Votre société est située à Sierre, une localité un peu excentrée. Pensez-vous qu'il soit facile d'y trouver du personnel qualifié, les jeunes ayant tendance à rejoindre les métropoles ?

La région de Sierre et son Techno-Pôle rassemblent des professionnels hautement qualifiés. Outre ceux formés dans la région, les entreprises et start-up locales attirent également de personnes domiciliées sur la Riviera. Cela dit, nos clients cibles sont principalement situés dans la région lémanique, qui est à une distance relative.



Comment voyez-vous l'avenir en termes de marge de progression ?

Nous sommes dans une phase de lancement. Par conséquent, notre marge de progression est importante : nous sommes ambitieux et prévoyons un développement rapide. Nous mettons l'accent sur la qualité de notre service et offrons des suivis personnalisés à nos clients.

Site Internet

www.b2link.com