

Jeunes patrons, ils sont la relève des PME de Fribourg

Reprise de l'entreprise familiale ou création d'une nouvelle entité, les jeunes entrepreneurs fribourgeois ne craignent pas les défis, pourtant de taille. Portraits choisis.

Par Julien Calligaro et Hannah Schlaepfer

Historiquement, les secteurs de l'agroalimentaire et de la construction ont formé l'essentiel du tissu économique fribourgeois. Mais l'économie du canton s'est particulièrement diversifiée et les jeunes entrepreneurs jouent un rôle important dans cette évolution. Certains d'entre eux misent sur l'utilisation de matériaux

novateurs ou le recours à de nouvelles technologies, à l'image des fondateurs de regenHU (organes synthétiques) ou de Bcomp (matériaux pour équipement sportif).

D'autres encore reprennent l'entreprise familiale, en variant par exemple ses activités ou en la développant géographiquement. ►

***Marc Thurner.** Les bio-imprimantes 3D sont capables de reproduire des tissus et organes synthétiques en utilisant des cellules vivantes. Le champ des possibles est vertigineux.*

Photo: S. Liphardt





Patrick Maillard.
Après des débuts difficiles,
Immomig compte
aujourd'hui plus de 600
clients dans toute la Suisse.

PATRICK MAILLARD

Age: 37 ans

Fonctions: CEO et fondateur

Nom de l'entreprise: Immomig

Nombre de collaborateurs: 30

Lieux: Granges-Paccot et Sursee (LU)

A 14 ans, Patrick Maillard rêvait déjà de créer sa propre entreprise. «Je voulais résoudre les problèmes à ma façon.» Vingt-trois ans plus tard, Patrick Maillard est à la tête d'Immomig. La société informatique commercialise un logiciel qui permet aux agences immobilières, régies et promoteurs, d'optimiser leurs processus immobiliers.

«Nos clients ont la possibilité de créer leur propre réseau de partenaires en fixant les conditions de partage. Le but est d'augmenter leur productivité.» L'idée lui est venue alors qu'il effectuait en 2003

un bachelor en informatique de gestion à l'Université de Fribourg. «Ma mère cherchait à investir dans l'immobilier et trouvait difficilement des informations. En même temps, une agence m'a contacté pour élaborer un site internet. J'ai fini par créer un logiciel et le louer à cette agence. L'année d'après, ma société était créée.»

Les débuts de Patrick Maillard en tant qu'entrepreneur n'ont pas été faciles: «Je parlais de rien et les clients ne me faisaient pas confiance, car j'étais encore étudiant. J'ai failli abandonner plusieurs fois. Heureusement, mon entourage m'a encouragé. Lorsque j'ai atteint 12 clients, j'ai réalisé que je ne pouvais plus renoncer et j'ai fait de mon entreprise ma priorité.»

Immomig compte aujourd'hui plus de 600 clients, partout en Suisse. Patrick

Maillard envisage de développer une plateforme en ligne pour s'ouvrir à l'étranger. «La concurrence est féroce et les prix sont beaucoup plus bas qu'en Suisse. Le seul moyen d'être compétitif et de baisser les coûts est d'innover.» La société dépense donc près de la moitié de son chiffre d'affaires en R&D. «Dans ce contexte, et encore plus lorsque l'on est jeune entrepreneur, le parcours est semé d'embûches. On peut évidemment faire de petites erreurs, mais il faut travailler dur pour arriver loin.»

Au lancement de sa société, Patrick Maillard a bénéficié d'aides et de conseils pour start-up. Aujourd'hui, l'entrepreneur est devenu un «business angel» et Immomig est un des sponsors du programme «venture leaders» de l'accélérateur de start-up Venturelab.