Sprint 3 en cours

Valais · Novembre 2026

Le partenaire tech des PME locales

On équipe les petites entreprises en outils numériques, puis on reste leur seul interlocuteur pour tout ce qui touche au logiciel. Un abonnement mensuel, qui grandit avec elles.

Notre agence

Léon Besse, Eliot Buff et Arno Blatter

Pas encore de nom : on va vite sur le terrain d'abord

Pour qui
PME locales
Où le patron fait encore tout lui-même

Ce qu'on fait
Leurs outils numériques
Site, CRM, rendez-vous, avis, process

Le modèle
Abonnement mensuel
Qui grandit à chaque outil ajouté

Où
Valais
Sur le terrain

Le constat

Le patron fait tout, et ça lui coûte cher

Une bonne partie de la semaine part dans des tâches répétitives : répondre aux mêmes questions, relancer, saisir, confirmer des rendez-vous. Ou alors il paie quelqu'un pour les faire à la main. Ce temps et ce salaire, c'est de l'argent perdu, alors que ces tâches pourraient tourner seules.

	Aujourd'hui	Avec nous
Tâches répétitives	Faites à la main, le soir, ou par un employé payé pour ça	Elles tournent toutes seules
Prestataires	Plusieurs, chacun s'occupe de son bout	Un seul interlocuteur pour tout le logiciel
Logiciels	Ils ne se parlent pas, on recopie d'un outil à l'autre	Reliés entre eux, les informations circulent

Notre idée

On entre petit, puis on reste

On ne fait pas de la digitalisation ponctuelle. On devient le partenaire tech de l'entreprise sur la durée, en trois temps.

On entre
Avec un outil simple et peu cher, comme l'agent d'avis Google ou un site. C'est notre produit d'appel.

On écoute
Ce qui fait perdre du temps et des clients à l'entreprise.

On ajoute
Des outils au fil des mois, selon ses vrais besoins.

Ce qu'on apporte

Chaque outil tient au moins une de ces trois promesses

Plus de revenus
Moins d'appels et de clients perdus, plus d'avis, plus de rendez-vous.

Moins de coûts
Une tâche payée aujourd'hui à la main tourne seule, pour un abonnement mensuel.

Plus de temps
Le patron récupère ses heures pour son vrai métier.

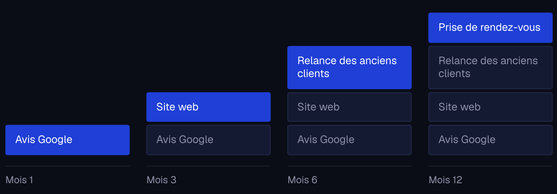
LA BOÎTE À OUTILS

- Site web
- CRM et suivi des clients
- Prise de rendez-vous
- Avis Google
- Relance des anciens clients
- Réponse automatique aux demandes
- Process sur mesure

Le modèle

Un abonnement qui grandit avec le client

L'essentiel du revenu vient des clients qu'on a déjà, pas d'une course permanente à de nouveaux clients. Chaque outil ajouté s'additionne à l'abonnement.



Exemple pour illustrer le principe, pas un vrai client.

Où on en est

Trouver la douleur avant de vendre

Sprints 1 et 2
Premier test : les salons de coiffure
L'agent d'avis Google testé auprès de salons du Valais. Ce qu'on a appris : chez eux, le bouche-à-oreille compte plus que les avis.

En parallèle
Notre propre outil
Un CRM sur mesure, le Cockpit, pour piloter l'agence. Il nous sert aussi de démonstration.

Sprint 3, jusqu'au 27.11
Trois niches testées
Garages, nettoyage de fin de bail et auto-écoles. On cherche une douleur qui revient souvent et qui se chiffre en CHF.

Fin du sprint 3
Le choix de la niche
Une offre claire et au moins un client pilote payant.

L'équipe

Trois teampreneurs de la Business Team Academy, qui construisent l'agence pendant leurs études.

Léon Besse

Eliot Buff

Arno Blatter