

# SOUTENIR LES START-UP – GENILEM

Par Camille Andres

## Alaya, professionnaliser l'engagement

**La start-up, spécialisée dans le mécénat de compétences, bien implantée chez les PME et les grandes entreprises, s'étend au marché de l'éducation.**

Fait rare dans l'univers suisse des start-ups, Alaya, basée à Gland, est née de la fusion de deux entreprises spécialisées. Chacune était spécialisée dans le bénévolat, et visitait le marché suisse. Alaya combine depuis le 1<sup>er</sup> janvier 2018 leurs deux offres, qui sont complémentaires. D'un côté, le mécénat de compétences, c'est-à-dire pouvoir proposer un savoir-faire (design, graphisme, comptabilité...) à des associations. De l'autre, les dons de temps (participer à des collectes, par exemple) et financier. Ses clients? Des entreprises, dans un premier temps, grands groupes ou PME de plus de 500 salariés. Ses ser-

vices? Une plateforme logicielle qui rend plus accessible et palpable la responsabilité sociale et environnementale des entreprises. Les associations peuvent y indiquer leurs besoins et leurs projets, les salariés choisir ce qui leur convient. Et les employeurs y tenir des statistiques, sur leur impact social notamment.

Avec 20 collaborateurs et 1000 opportunités pour 30 clients, Alaya approchera le million de chiffre d'affaires en 2019. La start-up boucle fin 2019 une seconde levée de fonds. En 2020 elle compte utiliser ces fonds pour améliorer encore l'automatisation de sa plateforme logicielle, développer le marché suisse allemandique et européen, ainsi qu'un nouveau segment d'offre: l'éducation. Explications avec Olivier Eyries, cofondateur d'Alaya.

**Pourquoi avoir ciblé le secteur de l'éducation?**

Olivier Eyries: Les universités recrutent aujourd'hui également sur un critère neuf: la philanthropie, qui peut être aussi significative dans un parcours que des notes ou des activités sportives ou extrascolaires. Les entreprises actives dans l'éducation cherchent donc désormais à établir des profils philanthropiques parmi leurs élèves, pour leur permettre de se différencier. Nous leur apportons l'outil idéal pour développer cette qualité et mesurer les efforts fournis par chaque école en la matière.

**La fusion entre start-up est rare et risquée.**

**Comment avez-vous réussi cette étape?**

Notre chance a été que chacun des membres des deux entreprises avait une réelle perspective de poste. La principale difficulté a été de développer un nouvel outil, ce qui a pris cinq mois. Nous avons été prêts à prendre ce risque parce que notre «gut feeling» était bon: les visions, stratégies et idéaux étaient similaires et partagés dans chaque équipe. Et le moment était propice.

**L'engagement sociétal est parfois une pratique ancienne pour les entreprises. Pourquoi auraient-elles besoin d'une start-up pour le réaliser?**

La responsabilité sociale et environnementale est une attente centrale des jeunes employés, de nombreuses études le montrent. Elle est donc indispensable pour les entreprises qui souhaitent attirer des talents. Mais l'objectif n'est plus,

comme il y a dix ans, de recevoir une grande donation au profit d'une fondation quelconque. Il s'agit désormais de permettre à ses collaborateurs de s'engager directement, au quotidien, dans une série d'activités significatives. La culture d'une entreprise change quand on permet aux collaborateurs d'agir sur du concret.

**Quelle a été la valeur ajoutée de Genilem pour Alaya?**

Plus une start-up est jeune, plus le coaching de Genilem est vital. Je retiens en particulier les «déjeuners-parrains» qui nous ont permis d'avoir très tôt des feedbacks d'une série d'entreprises différentes pour adapter notre service à une phase très «early stage».

**Quels sont les défis d'une levée de fonds?**

Chaque levée de fonds implique de changer d'échelle et d'objectifs. La première avait pour but de prouver que notre business-modell était durable, qu'il répondait à des besoins réels. Nous avons cherché des financeurs qui partageaient nos valeurs et notre projet. Nous nous sommes tournés vers un réseau de business angels suisses, ce qui nous a permis de présenter notre projet devant cent personnes et d'engranger des contacts. Aujourd'hui nous nous adressons à des venture capitalists (VCs) spécialisés, qui ont déjà investi notre secteur, sont présents sur les marchés que nous souhaitons atteindre et peuvent nous apporter réseaux et suivi sur la durée. ■



l'équipe d'Alaya. Dans le domaine de l'éducation, la start-up a signé des partenariats avec le groupe Nord Anglia Education (qui possède par exemple l'école Cham pit tet à Lausanne) et l'université de Liège en Belgique - DR Alaya.