

Interview de Frédéric Bourelly, CEO de Net Acheteur, classée 29^e au Fast 50 !

Montpellier, le 28 novembre 2017

Le mercredi 22 décembre, **Frédéric Bourelly**, était invité à la cérémonie de remise des prix du fameux palmarès Fast 50 Deloitte In Extenso. Président-fondateur de la start-up montpelliéraine, Frédéric Bourelly est, aussi, bénéficiaire pour la deuxième année consécutive du Pass French Tech. Il était invité officiellement, il y a deux mois, à Matignon pour recevoir son Pass des mains du Secrétaire d'Etat chargé du Numérique, **Mounir Mahjoubi**. Le Premier Ministre, **Edouard Philippe**, avait tenu à saluer, aussi, tous les participants. Preuve que la France a pris au sérieux l'objectif affiché de devenir une « **start-up nation** ».



Frédéric Bourelly entouré de Christophe Monnier (à sa droite) et d'Antoine Bordier

Antoine Bordier : Bonjour Monsieur Bourelly, je suis ravi de vous rencontrer ici à Montpellier, dans vos bureaux situés au sein du Business Innovation Center (le BIC). L'année 2017 est riche d'actualité pour vous. Qu'est-ce qui se passe, Net Acheteur a-t-elle pris son envol, depuis sa création en 2012 ?

Frédéric Bourelly : Oui, effectivement, il est en train de se passer quelque chose. Notre activité a progressé considérablement en 2017. Les candidatures des futurs chasseurs affluent aussi. Cette année 2017 vient donc couronner notre réussite. Je pense que nous bénéficions de l'alignement des planètes...

C'est-à-dire ?

Net Acheteur est récompensée de tous ses investissements. Mais, d'abord et avant tout, ces récompenses sont le fruit du travail de mes équipes, des choix stratégiques opérés, et, du soutien de nos investisseurs.

Avant Net Acheteur, vous avez eu une autre vie entrepreneuriale. Pouvez-vous vous présenter et retracer rapidement votre parcours ?

Oui, c'est vrai, j'ai eu trois vies. Une première vie dans le métier des réseaux franchisés. Là, j'ai appris à aimer, connaître et développer des réseaux. Une deuxième vie m'a ensuite mis le pied à l'étrier dans le secteur de l'édition de logiciels. Là, j'ai plongé dans l'intelligence informatique, dans l'innovation et dans les données. Enfin, mon avant-dernière vie concerne les services de transaction immobilière. Ces trois expériences combinées très complémentaires m'ont donnée envie de passer de l'intrapreneuriat à l'entrepreneuriat. J'ai, donc, lancé Net Acheteur...

En quelque sorte, Net Acheteur serait la synthèse de vos vies antérieures ?

Oui, tout-à-fait. On ne peut pas mieux le dire !

Entrons, maintenant, dans le vif du sujet. Quelle est l'activité de Net Acheteur ? J'ai cru comprendre qu'en 2014 vous aviez amorcé un virage important de votre activité. Pouvez-vous nous en dire plus ?

Notre promesse est la suivante : simplifier au maximum le parcours d'un acheteur immobilier que ce soit pour habiter ou pour investir. En 2014, effectivement, après deux années d'activité, nous avons pivoté parce que nos services 100% on-line, ne répondaient que partiellement aux besoins des acquéreurs. Le marché commençait cependant à frémir. Nous avons donc évolué, et proposé un nouveau service d'accompagnement des acheteurs...

Si je comprends bien, vous vous êtes positionné du côté de l'acquéreur, en complément des agences immobilières qui pour leur part sont du côté des vendeurs et gèrent leur portefeuille de biens. Vous proposez à l'acquéreur un service qui mêle à la fois le conseil d'un expert et des outils digitaux. Cette formule « phygitale », comme vous l'appellez, serait-elle votre botte secrète ?

Oui. Aujourd'hui, tous les métiers sont en train de se réinventer à l'ère du digital. Nous vivons une révolution incroyable remplie à la fois de risques et d'opportunités ! Et nous sommes plus que concernés dans notre secteur.

Chez Net Acheteur, notre ADN consiste à construire une plateforme qui génère 2 avantages majeurs : **fournir aux futurs acquéreurs des outils de suivi en ligne pour leur projet et un accompagnement pour les aider** à prendre les bonnes décisions. Pour l'acquéreur :

- En liaison avec son chasseur immobilier, il pilote son projet en ligne en toute simplicité. Il visualise des biens pré-sélectionnés et qualifiés par son chasseur qu'il décide, ou pas, de visiter.
- Ces biens proposés sont cartographiés et l'acheteur dispose de toutes les informations de proximité (commerces, écoles, services publics, transports, etc.).
- Cette interface est disponible sur une application mobile qui lui permet d'être connecté à sa recherche de bien 24h sur 24, en y passant le moins de temps possible.

Notre ADN consiste aussi à fournir des services à forte valeur ajoutée à nos chasseurs immobiliers. En voici quelques-uns :

- formation et coaching au quotidien ;
- recherche de biens automatisée ;
- optimisation des missions et aide à la négociation...

En résumé, notre ADN, c'est le **facteur humain complété par la puissance du digital**. Et c'est tout cela le « phygital ».



Parlons un peu de votre équipe. Combien de salariés, et combien de chasseurs immobiliers constituent votre capital humain ? Le noyau dur du départ est-il toujours présent ?

Les personnes clés qui se sont lancées dans cette aventure sont toujours à mes côtés. Et je suis, actuellement, en plein recrutement. Aujourd'hui, nous sommes 13 salariés au siège et nous avons une quarantaine de chasseurs présents sur toutes les grandes villes de France. Grâce au digital, ce métier de chasseur

immobilier devient un métier d'avenir. Il est en train de décoller ! C'est sûrement l'alignement des planètes, dont nous avons, déjà, parlé.

Revenons, si vous le voulez bien, au Pass French Tech et à la cérémonie officielle du 25 septembre dernier à Matignon. Vous étiez à Matignon pour la remise officielle de votre pass. Le Secrétaire d'Etat au Numérique, Mounir Mahjoubi, a fait cette déclaration : « On parle d'entreprises qui représentent plusieurs milliers d'emplois et qui ont un chiffre d'affaires à l'étranger de plus de 40%, ce qui dans le contexte actuel de la balance commerciale est plutôt intéressant. Ce sont des entreprises qui vont créer encore plus d'emplois dans les années à venir. »

Qu'en pensez-vous ? De votre côté est-ce que l'international fait partie de vos objectifs ?

Pour l'heure, notre objectif principal reste l'accélération et le renforcement de nos équipes et de notre savoir-faire en France. Le Secrétaire d'Etat a raison : nos marchés ne doivent pas se limiter, pour autant, à notre territoire national. **Nous vivons dans un monde ouvert et, les opportunités sont nombreuses.** Toute entreprise se doit d'avoir une vision à l'international. Pour nous, ce sera, bientôt, d'actualité.



Plus de 90% des start-ups ne passent pas le cap des deux années. Une des principales causes, selon une étude internationale réalisée par CB INSIGHTS, en 2016, est le manque de ressources financières. Avez-vous levé des fonds pour financer votre forte croissance ?

Oui. Si je parle beaucoup du capital humain, il faut, aussi, parler du capital financier. **Sans nos investisseurs nous n'aurions pas pu nous développer à cette vitesse.** Un fonds d'investissement, des business angels, la BPI et des banques nous accompagnent depuis le début.



L'année 2017 se termine bien pour Net Acheteur. Quels sont vos projets pour 2018 ?

Nous allons renforcer nos équipes et accélérer encore plus notre développement. Je ne vous cacherai pas que des contacts sont en cours avec des investisseurs...

Une dernière question : quels conseils donneriez-vous à des jeunes et des moins jeunes qui veulent lancer leur start-up en 2018 ?

Le premier objectif à atteindre est de valider son concept, et surtout d'avoir très vite ses premiers clients (en dehors de son cercle personnel).

Et puis, enfin, de viser haut et loin. D'ailleurs, cela me rappelle cette citation : « **si tu veux bien tenir ton cap, accroche ton bateau à une étoile !** »

Il est vrai que vous aimez la voile, c'est aussi l'une de vos passions. Une dernière citation peut-être ?

Alors, je me permettrai de citer **Eric Tabarly** (navigateur chevronné) qui avait cette citation, que je reprendrai à mon compte :

« **L'homme a besoin de passion pour exister...** »

chez Net Acheteur, comme sur un bateau,

c'est cette passion qui nous unit !



Le 4 avril 2017, Net Acheteur fêtait ses 5 printemps, avec l'équipe du siège, au BIC de Montpellier

Interview réalisée par Antoine BORDIER, ancien journaliste, Senior Consultant EMEA, ABBA Conseil
Contact : antoine.bordier@abbaconseil.com