

# Le partenariat de référence

**SMARTCOCKPIT.** *La start-up collabore activement avec l'Aéroport international de Genève et l'IHEID.*

TIAGO PIRES

Dans les nouveaux locaux de la Tour Balexert de Genève, Smartcockpit amorce une nouvelle diversification d'activités. Initialement, la start-up développe un logiciel fournissant des informations aussi bien qualitatives que quantitatives d'une société: la stratégie entrepreneuriale, les risques sectoriels, les tendances, le volume des ventes, la commercialisation, le ressenti des clients et du personnel, le marketing, la campagne de promotion... Depuis peu, la société se positionne également dans le suivi des services d'audit et de compliance. Ce positionnement récent est à mettre à l'actif d'une collaboration avec l'Aéroport international de Genève. En s'associant avec la structure aéroportuaire, Smartcockpit garantit un large catalogue d'offres. De plus, ce partenariat témoigne d'une vi-



**SYLVAIN FELIX.** Le CEO étudie l'ouverture d'une succursale au Benelux.

sibilité nécessaire au développement de la start-up. Sylvain Felix, co-créateur et directeur général, se pourvoit ainsi un partenaire de poids. «En qualité de référence active de l'aéroport, nous bénéficions de sa notoriété. Cette initiative nous facilite l'ouverture de certaines connexions.» L'Institut de hautes études internationales et du développement (IHEID) fait aussi partie de la vingtaine de clients que compte la start-up. Conséquence directe: Smartcock-

pit mène actuellement des discussions avec d'autres entités de transports aériens en Suisse, en Europe et principalement au Moyen-Orient. Le label swiss-made reste l'argument commercial premier. Tout comme le développement entrepreneurial en Suisse. Selon Sylvain Felix, le développement passe cependant par l'international et surtout les pays émergents. Des prospections sont effectuées en parallèle. «Des contacts pour ouvrir une succursale au Benelux sont en cours. L'expansion à l'international reste une priorité.» Dans un premier temps, la Turquie figurait également sur la liste des marchés ciblés. Le contexte économique-politique a fortement entravé la marche des affaires de l'enseigne genevoise. «Sans tirer un trait, souligne Sylvain Felix, le marché turc reste pour l'heure en stand-by.» Avec un taux de croissance en

hausse, la start-up opère un renforcement de ses ressources humaines. De trois collaborateurs fin 2013, la structure en compte actuellement sept. «Nous pensons atteindre les dix collaborateurs d'ici à la fin de l'année.» En matière d'évolution future, les développeurs veulent concevoir une nouvelle fonctionnalité intégrant la notion de management summary. Ce service permettra d'avoir une sorte de procès-verbal du board avec un listing d'indicateurs du logiciel et des éléments clés nécessitant une action. «Nous sommes en plein dans le développement du data storytelling mais avec une vision davantage axée sur la prise de décisions.» Pour l'instant, la structure opère toujours selon un modèle d'autofinancement. Le directeur général n'écarte toutefois pas un changement au sein de la structure opérationnelle de Smartcockpit. ■