

Travailler avec des collectivités : la stratégie de Move Your Buddy

LAETTITA LIENHARD | Le 03/10 à 08:00 | [t](#) [f](#) [in](#) [e](#) [m](#)



L'application Move Your Buddy, dédiée à l'organisation d'événements sportifs dans le cadre de l'entreprise, a décroché comme premier gros client la région Nouvelle-Aquitaine. Une opportunité fondatrice pour cette jeune pousse qui se tourne désormais plus vers d'autres régions.

Guillaume Quaerters a cofondé Move Your Buddy en février 2016. Cette application facilite l'organisation d'événements sportifs ou de loisirs au sein des entreprises. Créée à Dax, cette start-up a obtenu [la région Nouvelle-Aquitaine](#) comme premier client important, avec ses 8.000 collaborateurs.

Comment avez-vous réussi à signer le partenariat commercial avec la région Nouvelle-Aquitaine ?

Beaucoup de personnes nous disaient que c'était long et compliqué de travailler avec des institutions ou collectivités. Mais j'ai rencontré la directrice des ressources humaines de la région Nouvelle-Aquitaine à un événement et ils se sont montrés très réactifs. Si le service que vous vendez est **au-dessus de 25.000 euros**, l'institution est dans l'**obligation légale de lancer un appel d'offres**, ce qui dure environ six mois. Pour éviter ce délai, nous leur avons offert une réduction du prix pour passer **en dessous du seuil des 25.000 euros** et le **partenariat s'est mis en place très vite**. Une augmentation de ce seuil à 100.000 euros serait très bénéfique pour les start-up.

Cette expérience a-t-elle contribué à changer votre stratégie commerciale ?

Tout à fait ! Après cette expérience réussie avec la région Nouvelle-Aquitaine, nous nous sommes dit que nous pouvions avoir les deux typologies de clients : **publics et privés**. Nous ne pouvons pas nous permettre d'avoir une équipe dédiée à un marché spécifique. **Notre équipe commerciale de trois personnes** s'occupe donc des secteurs privé et public. Cette opportunité s'est transformée en vraie stratégie commerciale. Actuellement, nous sommes en discussion avec d'autres régions. Il faut penser que **les fonctionnaires sont aussi des collaborateurs** qui peuvent être intéressés par les services que nous proposons. La région Nouvelle-Aquitaine a représenté notre premier gros client avec **ses 8.000 collaborateurs** et a été plus réactive que le secteur privé. Mais il y a tout de même une prépondérance du secteur privé dans nos clients.

Lire aussi :
> Move Your Buddy a bouclé en juillet 2018 un tour de table de 400.000 euros

Quels conseils donneriez-vous aux entrepreneurs voulant se rapprocher d'institutions ou collectivités ?

Il ne faut pas avoir peur d'aller vers les institutions. Elles sont de plus en plus réactives et ouvertes à l'innovation. Généralement, **la région fait confiance à des start-up de son territoire** car elle peut les rencontrer. Pour une start-up de province, il faut penser à se rapprocher de sa région : celle-ci peut représenter le premier gros client significatif, **une vraie référence**.