

NETLAB

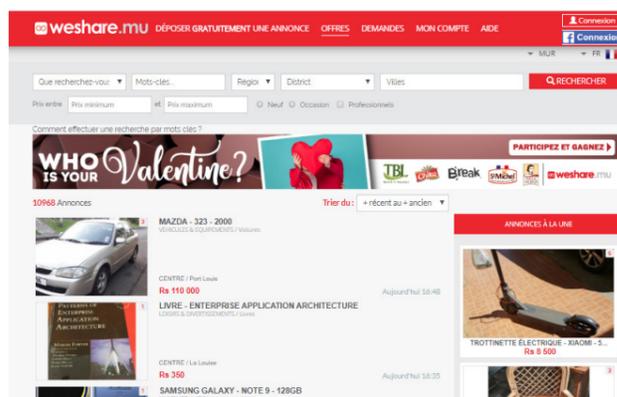
Le digital pour gagner en visibilité

Créée en 2018 par Philippe Jaunet et Ludovic Balloux, NetLab fédère différents projets, dont weshare.mu et molakaz.mu. L'entreprise s'est donné pour vocation de devenir un «pure player» du digital et de la data à Maurice ainsi qu'un incontournable support média de masse.

Eve FIDÈLE

NETLAB est la résultante d'un projet initié trois ans auparavant, date à laquelle toutes les études réalisées en interne et par différents instituts tendaient à démontrer que le besoin d'une plateforme telle que weshare.mu était bien réel. Les études suivantes et les premiers développements techniques ont été réalisés en septembre 2015 pour un lancement du Minimum Viable Product (MVP) en septembre 2016. Depuis, NetLab s'est développée tant de façon organique, avec le lancement de molakaz.mu, qu'en croissance externe via l'acquisition de deux activités en synergie avec son projet de croissance. Si l'on intègre les projets qui seront lancés en 2020, l'investissement de NetLab est à ce jour supérieur à Rs 35 millions.

«Weshare.mu, lancé il y a plus de trois ans, est le leader mauricien des petites annonces d'objets de seconde main avec plus de 800 000 visiteurs uniques par an depuis 2017 et un temps moyen passé sur le site de



LA VISION STRATÉGIQUE S'ARTICULE AUTOUR DE LA DATA, L'INTERNATIONAL ET LE SOFTWARE AS A SERVICE

plus de douze minutes. Weshare.mu est le site mauricien ayant la meilleure audience qualifiée sur le territoire ainsi qu'un engagement significatif de ses utilisateurs. En 2019, nous avons lancé molakaz.

mu, un site de petites annonces immobilières entre Mauriciens, sans frais ni commissions. Les résultats ont été immédiatement spectaculaires puisque, moins d'un mois après son lancement,

molakaz.mu devenait le site contenant le plus grand nombre d'annonces immobilières entre particuliers», font ressortir Philippe Jaunet et Ludovic Balloux, respectivement CEO et COO de NetLab.

L'intérêt pour ce nouveau site est depuis sans cesse renouvelé, son groupe Facebook étant, par ailleurs, le premier groupe immobilier à Maurice. Les projets actuels vont représenter plus de 70 millions de pages vues en 2020 et, en y intégrant les projets à court terme, les 100 millions seront atteints dès cette année. Les groupes Facebook représentent de leur côté plus de 350 000 membres. Les usages des Mauriciens sur weshare.mu fournissent de nombreuses informations sur leurs besoins et leurs attentes. C'est la raison pour laquelle molakaz.mu a été créé, mais aussi celle pour laquelle quatre projets seront lancés en 2020, dont un ce mois-ci puis un autre en avril.

«NetLab doit proposer aux Mauriciens des informations

centralisées et une expérience de recherche optimisée. Il est primordial qu'un utilisateur, en se déplaçant sur nos plateformes, se voit recommander différents objets de seconde main correspondant à ses attentes mais qu'il ait également la possibilité de se voir proposer des articles neufs et des offres spéciales via nos annonceurs. NetLab maîtrise l'intégralité de ses données et processus et peut donc désormais accélérer son développement. Celui-ci s'annonce rapide tout en restant mesuré et contrôlé», expliquent les dirigeants de NetLab.

Les données extraites des usages sur weshare.mu et molakaz.mu ont permis à NetLab de constater plusieurs choses, telles que l'adoption du public et l'approche de la petite annonce sont un succès. Par ailleurs, le marché international de la consommation de seconde main progresse ; une augmentation de 50 % est prévue d'ici à 2025. La data de la consultation seconde main a été internationalement reconnue deuxième en termes de valeur (la première étant celle de l'e-commerce, dont Amazon est le meilleur exemple). L'audience et l'engagement des utilisateurs des sites, les classements et les volumes d'annonces, la confiance de ses clients et partenaires sont autant de points qui permettent à NetLab d'affiner quotidiennement sa stratégie tout en confirmant sa vision.

ANALYSE, INTELLIGENCE, CIBLAGE ET DIFFUSION

«Nos trois axes stratégiques restent l'évolution constante du projet, le développement de l'audience et la monétisation. Aussi, NetLab va dans un premier temps poursuivre le développement du modèle actuel. Tous les développements techniques ont été effectués dans le but de produire un modèle adaptable et évolutif. Il nous aura fallu trois années pour pouvoir développer une Intelligence Artificielle permettant de disposer d'un 'back-office' unique pour des 'front-end' infinis», soutiennent-ils. NetLab va donc prochainement mettre à disposition des utilisateurs mauriciens de nouveaux sites

spécialisés, avec la même qualité de contenu et de services que les deux précédents.

Philippe Jaunet et Ludovic Balloux ajoutent qu'à moyen terme, trois principales orientations, non exclusives, sont envisageables. La première repose sur la data, sa collecte, son analyse, son interprétation et son exploitation. «Le marché de la data a évolué et son exploitation vise davantage aujourd'hui à mieux satisfaire les utilisateurs en observant leurs parcours. Connaissant parfaitement les usages et les goûts des Mauriciens, NetLab pourra donc faire du datamining, du conseil, de la data RTB et des solutions de routage ; en somme, de l'analyse, de l'intelligence, du ciblage et de la diffusion», ajoutent-ils.

Ainsi, la vision stratégique de NetLab à moyen - long terme s'articule autour de ces trois axes non exclusifs : la data, l'international et le Software as a Service (SaaS). Dans le cadre de son développement et compte tenu de la croissance qui va l'accompagner, les dirigeants de NetLab n'excluent pas de procéder à une levée de fonds en capital-développement, l'amorçage et la prise de risques ayant été autofinancés.

Les fondateurs de NetLab précisent que l'entreprise ne nuit pas aux activités et aux entreprises locales. Bien au contraire, elle permet déjà à tous les revendeurs de produits de seconde main de poster leurs annonces sur ses sites, donc de développer leurs activités et à tous les annonceurs publicitaires d'avoir une visibilité sur un canal en situation d'achat (shopping mindset). Et de conclure : «Si NetLab permet demain aux professionnels d'annoncer sur ses sites, alors tous les acteurs de l'économie mauricienne pourront bénéficier de ses services. Du particulier aux commerçants, de la petite à la grande entreprise, NetLab pourra apporter ses services au plus grand nombre. Notre ADN reste social et sociétal. Participer à la création d'une économie circulaire et écoresponsable qui fait gagner en qualité de vie et en pouvoir d'achat l'ensemble des Mauriciens est un de nos objectifs.»



Molakaz.mu : un succès immédiat

Molakaz.mu a été lancé en décembre 2019 et propose des biens immobiliers, à l'achat comme à la location, que ce soit des villas, des appartements, des campements, des terrains ou tout autre type de bien. Comme ce n'est pas une agence immobilière, le site ne prélève aucun frais ni aucune commission sur les transactions entre vendeurs et acquéreurs ; il les met simplement en relation. Le dépôt d'une annonce se fait en quelques clics, est donc gratuit, et les retours des utilisateurs du site sont rapides et nombreux. Pour ceux qui recherchent un bien, c'est également gratuit. Et le moteur de recherches est conçu de façon optimisée. Molakaz.mu comptait déjà plus de 1 000 annonces uniques d'individuels moins d'une semaine après son lancement et était classé, officiellement, dans les cinquante sites Web les plus visités à Maurice après deux semaines seulement. Un mois après son lancement, molakaz.mu comptait plus de 100 000 visites et 800 000 pages vues.



De g. à d.
Ludovic Balloux et
Philippe Jaunet

Attirés par le potentiel de l'Afrique

Philippe Jaunet et Ludovic Balloux sont arrivés à Maurice, il y a cinq ans. Maurice étant rapidement devenu leur pays d'adoption, ils ont décidé de lancer une activité. NetLab s'est alors imposée comme une évidence. Le potentiel de l'Afrique est immense ; il est possible d'améliorer la qualité de vie et le pouvoir d'achat des Mauriciens ; la maturité technologique est présente ; la demande est croissante et le lien entre Maurice et la France reste étroit. Philippe Jaunet est ingénieur de formation ; il a créé et dirigé plus de trente entreprises dans différents secteurs d'activités. Ludovic Balloux et lui travaillent ensemble depuis 2007. Ludovic Balloux est, lui, expert dans bon nombre de domaines techniques, mais s'est spécialisé ces dernières années en Business Intelligence et en Data Science. Philippe Jaunet, quant à lui, travaille davantage sur le management de la direction, la stratégie, le marketing et le développement.