

Lionel Pasco (Perfony) : « Le pouvoir d'une réunion bien ficelée »

Les réunions coûtent cher et sont inefficaces, elles sont même la principale cause de perte de temps dans les organisations. Tout le monde semble s'accorder sur ce plan. Et pourtant, n'étant pas un paradoxe près, elles sont nécessaires...

Ce n'est pas à **Lionel Pasco**, CEO Perfony, que nous allons l'apprendre ! Sa société appartient au monde du conseil en organisation et en management. En 2008/2009, alors qu'il doit faire face à la raréfaction des missions de conseil, il évoque « *le pouvoir d'une réunion bien ficelée* », mais il fait également le constat que « *les moyens pour gérer les réunions ne permettaient pas de donner un état de santé des réunions* ».

Lionel Pasco et son équipe se lancent alors dans un projet audacieux, « *offrir à des dirigeants la visibilité sur l'état de santé des réunions, répondre au trou noir avec un outil pour gagner du temps et automatiser tout ce qui peut l'être* ». De cette réflexion naît **iPerfony**, une solution de gestion des réunions commercialisée depuis 2012.

Silicon.fr : Si les réunions sont un point noir dans la vie des entreprises, leur gestion relève généralement de l'agenda. Pourquoi lancer aujourd'hui une solution pour les gérer ?

Lionel Pasco : Les entreprises affichent une maturité organisationnelle pour rentrer dans un système structurant. Elles ont intérêt de ritualiser les rendez-vous. Elles ont besoin de disposer d'une trace entre deux réunions et de les suivre. La demande est forte d'un renforcement de la preuve de la traçabilité.

iPerfony propose plusieurs éléments clé : définir un horaire, avec ou non de séquentiel ; un ordre du jour ; la liste des participants, une personne inscrite dans le système est automatiquement appelée à la réunion, ePorfony dispose également d'un pont avec les systèmes de calendrier.

Qu'est-ce qui attire les entreprises vers votre solution ?

iPerfony offre plein de points d'entrée pour intéresser l'entreprise. Il y a d'abord la logique de plan d'action dynamique et vertueux, où chacun met à jour son avancement sur l'action. Et la logique 1 clic pour l'envoi d'un compte-rendu et l'uniformité de son format. Cela participe à 50% dans la satisfaction obtenue grâce à la gestion et à l'automatisation des réunions.

Un autre point concerne les projets. La structure de la réunion peut supporter la déclinaison des projets. Elle rend également possible la connaissance des actions et réunions associées, via un outil simple, visuel, rapide et léger.

Le troisième point porte sur la maturité organisationnelle, avec un outil d'évaluation des réunions qui permet de mesurer de façon collaborative les 3 critères qui sont bien préparer, parler des bons sujets et transformer les décisions en actions. L'outil offre une évaluation de l'état de santé de la réunion.

Pouvez-vous nous décrire votre démarche de développement, la plateforme sur laquelle s'exécute ePerfony et son prix ?

iPerfony formalise des années de travail en conseil en organisation. La solution a fait l'objet de 10 mois de R&D.

Le code source en PHP est hébergé dans le cloud. Il est dupliqué pour chaque client, avec un nom de domaine, du stockage – 36 mois d'historique conservés dans une architecture segmentée -, un login et un mot de passe.

Le prix est dégressif de 18 à 10 euros par mois et par utilisateur, avec 30 jours gratuits et 3 mois sans engagement.

Vous avez déjà commercialisé la solution. Quelles sont les tendances qui en émergent, sur les points d'entrée de son adoption par exemple ?

Les points d'entrée se répartissent à égalité entre les DSI, les directions générales, les directions qualité et les DRH.

Concernant un cas d'usage, je citerais les salariés de plusieurs usines d'un constructeur automobile. Chaque usine affichait globalement le même pourcentage de gens à problèmes qui faisaient face aux personnes à jour de leurs actions.

L'entreprise faisait également le constat que le risque d'une mauvaise animation met les gens sous contrainte. C'est le cas des cols bleus, alors qu'elle est en droit d'en attendre la productivité des cols blancs.

Perfony a créé un cercle vertueux en offrant la possibilité de s'exprimer sur la réunion, en apportant suivi, visibilité, des comptes rendus simples, et en offrant à chacun la possibilité de s'exprimer sur l'état de santé de la réunion et des actions.

Vous êtes une start-up. Où en êtes-vous de votre parcours ?

Une start-up est souvent une histoire de rencontre. Perfony est né du mariage de compétences. Nous avons levé des fonds d'amorçage auprès de business angels en 2012. Nous prévoyons une seconde levée de fonds en 2013, sur un profil de VC, pour sortir de l'amorçage commercial et passer à l'industrialisation et à l'international.

Nous avons également le projet d'intégrer un outil de gestion de projets, ainsi qu'un lien avec Salesforce.com et Google.

Voir aussi

[Silicon.fr étend son site dédié à l'emploi IT](#)

[Silicon.fr en direct sur les smartphones et tablettes](#)