

> Lire cet article sur le site web

## L'agenda numérique intelligent

Benoit Roussiale et Natacha Lopez créateurs de l'agenda numérique intelligent «**Un Temps Choisi**»./Photo DDM. P.B.



Ancienne Saint-Sulpicienne travaillant dans le tourisme, Natacha Lopez régulièrement n'arrivait pas à prendre facilement rendez-vous avec coiffeur ou esthéticienne, alors que dans son domaine, réserver transport et hébergement en ligne était devenu possible. De cette situation naquit l'idée de créer un logiciel permettant de faciliter la prise de rendez-vous pour les particuliers tout en apportant aux professionnels du secteur du bien-être une gestion optimisée de leur planning. La BGE Sud-Ouest à Albi aide Natacha à monter son dossier. Il reste à trouver les financements et le développeur qui créera le logiciel avec toutes les applications nécessaires avant sa mise en ligne. Bénéficiant d'un espace de co-working au sein de l'incubateur BGE Sud-Ouest, Natacha rencontre Benoît Roussiale qui deviendra l'homme de la situation et l'associé de Natacha. Durant 3 ans, des rencontres multiples avec les professionnels, afin de déterminer leurs besoins exacts, de sérieuses études de marché précèdent la création de l'entreprise LR 3.0, en août 2014, qui bénéficie d'un prêt à la création d'entreprise (PCE) par l'intermédiaire de la Banque Populaire Occitane (BPO) et de la Banque Publique d'Investissement (BPI). L'agenda numérique intelligent, **Un Temps Choisi**, est désormais en ligne. Accessible gratuitement pour les particuliers qui peuvent ainsi prendre leurs rendez-vous personnels 24h sur 24h et 7 jours sur 7, il est proposé aux professionnels sous la forme d'un abonnement mensuel à partir de 20 €. Ce service se distingue des autres services de ce type existants : «Le professionnel n'est pas obligé d'avoir son propre site web pour utiliser notre service. Nous lui créons un mini-site dédié qui lui offre de la visibilité sur internet. Au-delà de la gestion automatique en temps réel de ses plannings, le professionnel peut accéder à différents outils d'analyse et de marketing pour fidéliser ses clients, notamment grâce à une messagerie intégrée permettant d'envoyer des campagnes promotionnelles sur-mesure», explique Natacha. La start-up tarnaise souhaite maintenant développer son activité dans le secteur paramédical.