

★ LEBOOSTER PEOPLE

LUCCA, une success story française qui grandit au rythme de la Suisse



Régis de Germay - Lucca

Avec le soutien de la CCI France Suisse, Lucca s'est implanté en Suisse en 2022. Depuis, la filiale s'est bien développée et nous sommes heureux de recueillir le témoignage de son directeur, Régis de Germay, membre, résident et partenaire de la Chambre, qui franchit un nouveau cap avec son expansion en Suisse alémanique.

Régis de Germay, pouvez-vous nous présenter Lucca en quelques mots ?

Lucca est un **éditeur de logiciels pour les Ressources Humaines et la Finance**. Ces logiciels simplifient les processus RH et Finance et libèrent du temps pour les sujets qui comptent. Nos solutions sont conçues pour gérer le quotidien et la performance des collaborateurs : recrutement, onboarding, données RH, congés, temps de travail, notes de frais, entretiens annuels, formation... Depuis notre création en 2002, nous avons séduit plus de **9'500 entreprises dans 140 pays**. En Suisse, où nous sommes présents depuis 3 ans, nous comptons aujourd'hui plus de 220 clients, ce qui reflète notre capacité à répondre aux spécificités locales.

Quel est votre parcours avant de prendre la direction de Lucca en Suisse ?

Je suis arrivé en Suisse il y a une dizaine d'années avec une solide expérience dans le secteur des technologies et des logiciels B2B. J'ai notamment eu une première expérience chez Lucca entre 2007 et 2012 en tant que

Responsable commercial. Avant d'y revenir **en 2022 pour créer la filiale suisse du groupe**, j'ai occupé différents postes de direction commerciale et de développement à l'international. J'ai eu la chance de participer à plusieurs projets de croissance d'entreprises innovantes.

Quelles sont les actualités marquantes de Lucca en Suisse ?

Nous sommes maintenant **20 collaborateurs sur Suisse** et l'ouverture de notre **deuxième bureau à Bâle** en début d'année marque une étape importante dans notre développement. Cela s'inscrit dans une dynamique d'expansion soutenue et le lancement de nouvelles solutions, comme l'**ajout d'un ATS** (Applicant Tracking System) à notre gamme dédiée à la gestion des talents, ou la **création d'un connecteur avec SwissSalary** pour renforcer notre intégration avec l'écosystème local. Nos clients sont maintenant très diversifiés, comprenant des startups, des PME et des entreprises internationales, des secteurs public et privé.

Quel rôle joue la CCIFS dans votre développement ?

La CCIFS a été un partenaire de confiance dès le début. Nous avons bénéficié de son accompagnement, de son réseau et de ses événements, notamment lors de la création de notre filiale à Genève, puis de notre expansion à Bâle via LeBooster. Ce centre d'affaires est une excellente porte d'entrée vers la Suisse alémanique.

Pourquoi avoir rejoint Le Booster justement ?

C'était une évidence. LeBooster offre une formule souple, un environnement dynamique et surtout un accès facilité **au réseau d'affaires de la CCIFS**, très précieux pour une entreprise en phase d'expansion.

Quel conseil donneriez-vous à une entreprise qui souhaite se développer en Suisse ?

Deux mots : **patience et réseau**. La Suisse est un marché exigeant mais très stable. Il faut du temps pour établir des relations de confiance. Et surtout, il faut être sur place et s'inscrire dans le tissu économique local. C'est ce qui a permis à Lucca de développer sa présence en Suisse romande, et nous sommes désormais prêts à répliquer ce modèle en Suisse alémanique.

 lucca-software.ch 