

eFounders lance 3Founders, un nouveau startup studio dédié au Web3

eFounders, le startup studio créé en 2011 par Thibaud Elzière et Quentin Nickmans, spécialisé dans le B2B SaaS, lance aujourd'hui un startup studio dédié au web3 : 3Founders. Un studio conçu pour que les entreprises et les équipes puissent pleinement tirer parti des nombreuses possibilités offertes par le Web3, un secteur natif en pleine croissance.

Temps de lecture : minute

16 mai 2022

Entre Paris, Bruxelles et San Francisco, " la Mecque de la tech " comme aime la qualifier Thibaud Elzière, le fondateur de eFounders n'arrête pas une seule seconde ! Une énergie et une curiosité débordantes qui font de lui un entrepreneur audacieux hors norme. Suivant le modèle original de sa première boîte eFounders - à l'origine de 33 entreprises dont les deux licornes Aircall et Spendesk - il a lancé l'an dernier un premier studio LogicFounders dédié à la fintech. Et fort du succès là encore rencontré, il enchaîne à présent sur 3Founders. Un nouveau Startup Studio qui a déjà permis la création de l'entreprise Cohort, alors que deux autres projets sont en cours.

Appliquer le modèle du studio dans la verticale du Web 3

L'idée ? "Appliquer le modèle que l'on a mis en place avec eFounders sur toutes les thématiques web3, des infrastructures aux applications en

passant par les outils" résume Thibaud. "Avec 3founders, nous voulons construire les briques fondamentales, les outils et les applications afin que les entreprises et les équipes puissent pleinement, et facilement, tirer parti des nombreuses possibilités offertes par le Web3". Le modèle de eFounders, c'est avant tout un modèle de création d'entreprises basé sur l'esprit d'équipe et la synergie, "parce que monter une startup seul, c'est possible. Mais ensemble c'est mieux" est convaincu cet entrepreneur chevronné.

Ainsi, le studio est à l'origine de l'idée puis s'associe avec deux entrepreneurs, un cofondateur technique et un autre business. eFounders et ces entrepreneurs travaillent ensuite ensemble sur un cycle pouvant aller jusqu'à 18 mois pour transformer l'idée de départ en une startup indépendante. Après une première version du produit, une équipe de 10 à 15 personnes est alors constituée pour vérifier l'adéquation du produit avec le marché. Le projet est enfin présenté à des investisseurs pour atteindre une indépendance financière et opérationnelle totale du studio. Le succès du modèle c'est la " team entrepreneurship ". *"C'est ce que l'on a fait déjà 32 fois avec eFounders et avec 3Founders, nous allons lancer une boîte, puis deux, puis trois, etc..."* poursuit Thibaud, qui prévoit de répliquer son modèle de studio Web3 dans d'autres verticales très bientôt.

"Le Web3 nous ramène aux débuts de l'internet"

Pour lui, le Web3 (cette nouvelle génération du web qui exploite la technologie de la blockchain) *" ramène désormais l'internet tel que nous le connaissions à ses débuts "*. Cette nouvelle ère que connaît la Toile préfigure le début d'un mouvement *" associé à de nouvelles technologies qui nous permettent de résoudre des problèmes par des moyens totalement nouveaux et innovants dont nous n'avons même pas encore*

conscience aujourd'hui. Ce pourquoi c'est difficile de se projeter " modère-t-il.

Réduction des intermédiaires, possibilité pour les utilisateurs de retrouver l'accès à leurs datas (qui sont pour l'heure stockées sur des sites tiers), émergence de nouveaux usages, avec le Web3, " *il va y avoir de nouvelles applications qui vont bouleverser la manière dont certaines choses fonctionnaient. Mais il est difficile de projeter car on ne sait pas encore lesquelles "* estime Thibaud.

Cohort : la première startup de eFounders qui réinvente la stratégie CRM des marques

3Founders est à peine lancé qu'une première startup en est déjà issue. Cohort (co-fondée par Séraphie de Tracy, CEO, et Nathan Barraillé, CTO), est en effet une plateforme d'engagement digital qui démocratise l'usage des NFT jusque là utilisés dans l'art et le gaming, pour les marques et leurs clients. " *C'est un outil qui permet aux marques et aux organisations d'envoyer des NFT à leurs clients afin de leur offrir des expériences exclusives "* expose dans les grandes lignes le fondateur de eFounders. Le 12 mai dernier, la marque de lingerie Etam a par exemple organisé un défilé, conviant ses invités par NFT. Lesquels peuvent être utilisés par les marques " *pour mieux tracer et conserver leur relation avec les clients, augmenter l'expérience client et faire des clients une communauté plus que des clients lambda car au-delà des NFT, le Web3 réinvente la façon dont les marques engagent leurs communautés "* assure-t-il.

Et sans surprise, il planche sur l'idée d'un CRM pensé pour un monde natif web3 afin de réinventer les relations clients à l'heure du web3 !



À lire aussi

Comment eFounders transforme ses idées en startups à succès

Article écrit par Pauline Garaude