

Ces alliances d'innovation ouverte qui dépoussièrent le secteur de la construction

Après les FinTech, les BioTech ou les CleanTech, les ConTech se déploient et se démocratisent. Le secteur de la construction se tourne en effet vers les startups et leurs solutions numériques pour répondre aux défis écologiques, énergétiques, urbains et de recrutement qu'il doit affronter. De quoi faire naître des synergies fructueuses entre jeunes pousses et acteurs en place...

Temps de lecture : minute

30 mai 2022

C'est un fait : le secteur de la construction accélère sa digitalisation. Et le contexte actuel (démographique, climatique, légal...) nécessite des efforts continus. Car même s'il pèse plus de 2 000 milliards d'euros en Europe, le secteur voit sa productivité stagner depuis 20 ans.

Il faut donc booster l'innovation dans le secteur. Ce à quoi s'emploient aujourd'hui les acteurs de la ConTech (secteur d'activité mêlant la construction aux nouvelles technologies) en proposant des solutions agiles et intelligentes de gestion des matériaux, de suivi de chantier ou même de recrutement. Elles suscitent d'ailleurs de plus en plus d'intérêt : au premier trimestre 2022, les startups européennes de la PropTech et de la ConTech ont ainsi levé 880 millions d'euros, contre 173 millions au premier trimestre 2021. Et selon le nouvel indice PropTech et ConTech lancé par Axeleo et le RENT, les ConTech attirent de plus en plus les investisseurs, avec 31% de l'ensemble des tours de table de l'immobilier et de la construction, contre 24% en moyenne l'année dernière.

Mais l'intérêt des investisseurs n'est pas le seul à illustrer les attentes du secteur de la construction en matière d'innovation. C'est bien ce que traduit aussi la création d'écosystèmes d'incubation et de partenariat via les grands groupes. Comme Vinci, qui a choisi, avec son incubateur Leonard, de s'ouvrir aux bonnes idées et aux nouvelles technologies. L'émergence et la croissance d'une jeune pousse comme Build2B est un cas d'école très inspirant.

Une idée simple mais transformatrice

Cette startup vient en effet bousculer des pratiques jugées peu efficaces par les professionnels avec une solution simplifiée de recrutement. " *1h à 1h30 par jour, c'est le temps que passe un opérationnel en travaux pour trouver du personnel. Ce temps est précieux. Chez Build2B on a donc décidé de développer une plateforme qui fiabilise les freelances de la construction et de l'immobilier sur un moteur de recherche instantané. Nous faisons dans le secteur de la construction et de l'immobilier ce que Malt a fait pour les travailleurs indépendants du numérique* ", explique le COO de la startup, Karim Tamarzist.

Si les chefs de chantiers pouvaient trouver rassurant de contacter leur réseau pour trouver un ou plusieurs collaborateurs aux profils plus ou moins experts ou atypiques, cette façon de faire manquait clairement d'efficacité. Et " *les besoins en talents vont s'intensifier : 20% des salariés du secteur partent en retraite dans les 10 prochaines années, 200 000 cadres vont être renouvelés et, en France, se profilent plusieurs chantiers très importants, comme ceux liés aux JO 2024* ", souligne Karim Tamarzist.

Simple mais définitivement ancrée dans son époque, la solution apportée par Build2B vient donc digitaliser la mise en relations et la recherche de

compétences, la simplifiant et l'accélégrant par la même occasion. Elle est ainsi devenue la première *marketplace* des freelances du BTP. Aujourd'hui en phase de croissance avec plusieurs centaines de spécialistes inscrits et plusieurs dizaines de clients du BTP, l'aventure de Build2B n'aurait peut-être pas été si fulgurante sans un environnement propice à son éclosion.

Un écosystème créé pour la consolider et la concrétiser

Car cette startup, comme des dizaines d'autres, a intégré en 2020 le programme SEED de l'incubateur Leonard. Un programme qui a pour mission d'aider les jeunes pousses sélectionnées pour leur projet innovant en les formant à l'entrepreneuriat, et en les accompagnant pour lever des fonds auprès d'investisseurs. Sans compter un investissement d'une valeur de 60 000 euros via un mécanisme simple et rapide : le bon de souscription d'actions (BSA Air).

Hébergée pendant 6 mois dans les locaux de Leonard situés en plein Paris, l'équipe de Build2B a ainsi pu suivre une formation certifiante à l'entrepreneuriat délivrée par le Stanford Center for professional development. L'occasion de suivre des ateliers animés par des experts du secteur, tout en bénéficiant d'un mentor du groupe Vinci et d'un suivi par l'équipe Leonard.

Six mois qui ont permis à Build2B de mûrir son offre mais aussi d'entrer en relations d'affaires avec plusieurs directions de Vinci France et de lever les fonds nécessaires à son développement. Une levée notamment facilitée par le Demo Day, aka une journée organisée par Leonard pour permettre aux fondateurs des startups incubées de présenter leur projet devant un jury composé d'investisseurs internationaux, et ouverte à tout investisseur ou expert de la construction et de l'immobilier intéressé par les solutions innovantes.

La dynamique créée par la rencontre entre startups et grands groupes vient donc répondre aux enjeux d'un secteur qui n'a, comme nous l'affirmions lors de notre Maddykeynote en septembre 2021, " *d'autre choix que de se réformer en profondeur* ". Mais l'enjeu est aussi de soutenir le développement des jeunes entreprises qui construisent l'économie de demain. Les seuls freins potentiels dans ce modèle gagnant-gagnant sont humains. Et dans le cas de Build2B, ils sont rapidement levés à mesure que les professionnels utilisent cette plateforme et y expérimentent l'étendue de ses bénéfices.

" En pratique, de nombreux clients passent par la plateforme, d'abord, pour une petite mission. Puis reviennent pour une mission plus importante... Jusqu'à, pour certains, demander à utiliser la plateforme de manière autonome, pour gérer complètement la constitution d'une équipe, y compris pour la gestion des devis et la contractualisation, confie ainsi le COO de Build2B. Le fait est qu'aujourd'hui, sur notre plateforme, 50% des clients sont des clients récurrents. "

Découvrez les nouvelles startups soutenues par le programme SEED

Les inscriptions à la session 2023 seront ouvertes en juin. Mais avant de sauter le pas, venez rencontrer les 8 startups de la promotion SEED 2022 le 15 juin prochain, de 17h à 20h et découvrir leurs projets innovants pour le monde de la construction et de l'immobilier, à l'occasion du Demo Day. Pour s'inscrire, c'est ICI.

Maddyness, partenaire média de Leonard.