

Kraaft, le WhatsApp du BTP, lève 3,2 millions d'euros pour lancer de nouvelles fonctionnalités

La messagerie Kraaft se destine aux acteurs du BTP, qu'ils soient sur le terrain ou dans les bureaux, misant sur la simplicité des fonctionnalités. Pour renforcer sa solution et conforter sa place en France, la startup vient de lever 3,2 millions d'euros.

Temps de lecture : minute

2 octobre 2023

2,5 millions d'euros puis 700.000 euros... Au total, Kraaft a levé 3,2 millions d'euros en deux tranches auprès de Chalfen Ventures, Stride VC, OSS Ventures et de business angels. La jeune pousse développe une application de messagerie à destination des acteurs du BTP, sur le terrain ou dans les bureaux. L'enveloppe devrait permettre à la startup de renforcer son équipe technique avec l'objectif d'aller plus vite sur les mises à jour. « *Nous voulons faire évoluer l'outil avec de nouvelles fonctionnalités tout en gardant la simplicité de l'interface* », explique Marc Nègre, cofondateur et responsable produit.

Parmi les nouveautés envisagées, la jeune pousse prévoit de renforcer son module de rapport, intégrant des conditions selon les spécificités métiers notamment. « *Nous prévoyons aussi de faciliter l'annotation des photos et des plans en intégrant par exemple directement des mesures.* ». A côté de la messagerie construite sur le modèle simple de WhatsApp pour les moins férus de ses utilisateurs, Kraaft a associé les conversations à des dossiers pour archiver tous les documents utiles mais aussi à deux onglets dédiés aux cartes et aux rapports. « *Quasiment tout le monde dans le BTP sait envoyer un SMS par messagerie ou WhatsApp donc on ne*

vient pas ajouter quelque chose mais remplacer l'existant avec une même expérience de conversation. » .

Kraaft prévoit déjà une autre levée de fonds en 2024

En passant de cinq à une vingtaine de collaborateurs, Kraaft compte également renforcer son équipe commerciale. *« Nous avons une stratégie qui consiste à séparer les grands comptes des plus petits avec cette idée aussi de distinguer les équipes en charge de la prospection et celle qui s'occupent des clients qui viennent directement à nous, environ 50 %. ».* Cette démarche de la startup vise à renforcer sa position sur le marché français où elle compte déjà 300 entreprises pour 10.000 utilisateurs, des grands groupes comme Vinci, Bouygues ou Véolia mais aussi des TPE et ETI familiales des BTP.

La jeune pousse voit aussi plus loin, dans le temps et l'espace, en prévoyant une nouvelle levée en 2024. *« En 2023, nous devrions faire 1,3 millions d'euros de chiffre d'affaires, nous avons une croissance de 10 % par mois et prévoyons donc une belle levée l'an prochain. ».* Cette nouvelle enveloppe contribuera à internationaliser la solution, déjà présente dans les pays francophones limitrophes, mais aussi en Afrique de l'Ouest et initiant son marché aux Etats-Unis. *« Nous ne sommes pas encore fixés sur la façon de nous ouvrir à l'international. ».* Marc Nègre porte une vision à plus long terme, convaincu que d'ici cinq ans, les reporting sur l'analyse terrain dans les BTP cesseront. *« On pourra structurer et classer automatiquement, les équipes pourront se concentrer sur le travail. » .*



À lire aussi
La ville de demain se construit dès maintenant avec
l'accélérateur Leonard



MADDYNEWS

La newsletter qu'il vous faut pour ne rien rater de l'actualité des startups
françaises !

JE M'INSCRIS

