

Logistique : Kaizntree, la startup qui séduit le marché US

Récompensée par les plus grands concours de startups de l'est américain, intégrée au sein de l'accélérateur le plus sélect des Etats-Unis... La startup qui a mis au point un logiciel pour permettre aux petits commerces de gérer leur stock se démarque outre-atlantique. Focus sur un début de success story.

Temps de lecture : minute

27 août 2024

A 24 ans, Benoît Van Keer vient de délocaliser sa startup dans la Silicon Valley et d'intégrer le plus sélect des incubateurs du monde : 500 Global, avec seulement 20 admis sur 8000 candidats. Avec son associé du même âge, Marcos Brisson, ils ont mis au point un outil pour la gestion des stocks et des canaux de ventes des petits commerces : les vendeurs de parfums, de savons, de bougies, de boissons... « *Nos clients sont les petites entreprises, les solopreneurs. Des personnes qui utilisaient jusqu'à Excel ou des logiciels qui n'étaient pas adaptés à la taille de leurs entreprises* », souligne Benoît Van Keer.

Après son bac, le jeune homme poursuit ses études à l'université de Pékin. Avant de rejoindre l'université de New-York pour y trouver des cours « *plus intéressants.* » C'est là qu'il rencontre son associé, en 2019. « *On avait très envie de créer quelque chose ensemble mais on ne savait pas quoi* », raconte Benoît Van Keer. Avant qu'une rencontre ne le ramène en Chine. « *Nous avons rencontré une cheffe d'entreprise, à la tête d'une entreprise de prêt à porter, qui nous a invité à visiter son usine chinoise. Là-bas, on s'est rendu compte que l'inventaire était fait via des post-it. On est resté quelque temps pour discuter avec des petits*

commerçants et on s'est rendu compte que leur principal problème, c'était la gestion des stocks. »

Développer leur propre IA

Idée en poche, les deux associés repartent vers les USA pour lancer Kaizntree et même développer leur propre intelligence artificielle. « *Nous avons accès à toutes les données de nos clients, en étant intégrés à leurs points de vente. Grâce à notre IA, nous pouvons répondre à toutes leurs questions et leur éviter de recruter un coach en business. L'objectif est ainsi de leur apporter davantage de services et une vision plus claire de leur entreprise* », précise Benoît Van Keer, qui teste actuellement son produit auprès d'une vingtaine de sociétés.

Les deux associés se sont par ailleurs distingués à l'occasion de plusieurs concours de startups à l'est des USA. « *Nous sommes surtout jugés sur notre compréhension du marché. Cela fait trois ans qu'on discute avec nos clients, je pense qu'on a bien saisi leurs problématiques. Et surtout l'étendue de la tâche. Il y a 9 millions de petites entreprises qui correspondent à notre cœur de cible. C'est un marché très vaste* », souligne Benoît Van Keer.

Délocalisée dans la Silicon Valley

Pour accélérer, Kaizntree a réalisé une petite levée de fonds en février. « *La plus petite possible afin de céder un minimum de parts* », précise l'entrepreneur, qui préfère taire son montant. Le but : atteindre plusieurs objectifs et recruter. « *Les investisseurs veulent surtout être sûrs de retrouver leurs fonds et s'assurent que le business plan est solide. Ils attachent assez peu d'importance au produit, ils se concentrent surtout sur l'équipe* », estime Benoît Van Keer, qui vient de recruter deux salariés.

En parallèle, Kaizntree vient donc d'intégrer l'accélérateur 500 Global et s'est délocalisée dans la Silicon Valley pour s'en rapprocher. « *Cet accélérateur nous met en contact avec énormément de personnes spécialisées dans notre domaine. Il y a quelques semaines, j'ai eu un rendez-vous avec les ingénieurs d'Open AI. Ça ne peut arriver nul part ailleurs. Dans la Silicon Valley, on peut faire du networking hyper facilement* », souligne l'entrepreneur, qui estime que l'accès aux fonds est également facilité.

« Un jour là-bas correspond à 7 dans la vraie vie »

Si Kaizntree a réussi à intégrer cet accélérateur renommé, c'est notamment parce que la startup cible « *un vieux problème, qui n'est pas sexy, mais qui est partout* », estime Benoît Van Keer. « *Nous avons intégré l'incubateur début mai et c'est déjà exponentiel. Un jour là-bas correspond à 7 jours dans la vraie vie. On a déjà rencontré des gens qui pourrait nous ouvrir des portes crucial. Et on y reste jusqu'à mi octobre.* »



MADDYNEWS

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

françaises !

JE M'INSCRIS

Article écrit par Jeromine Doux