

Qui sont les startups studios ? Le portrait de Younicorns

Dans un écosystème entrepreneurial en constante évolution, les startups studios émergent comme des acteurs clés, réinventant la manière dont les entreprises naissent et grandissent. De la genèse de leurs idées disruptives à leur impact sur le paysage économique actuel, Maddyness vous embarque à la découverte des coulisses de l'innovation. Au tour de Younicorns.

Temps de lecture : minute

20 juin 2024

Lancé en 2018 par Brahim Abdesslam et Jonathan Horyn, passés par un des Big Four du conseil, Younicorns est un startup studio spécialisé sur les sujets tech : Web3, blockchain et intelligence artificielle. Maddyness a rencontré Marine Cottin, qui a rejoint le studio en tant que product manager et qui est aujourd'hui COO de Younicorns. « *Yunicorns a été créé à partir d'un point de douleur que nous avons avec nos clients en cabinet de conseil. Il y avait toujours un biais, entre ce qu'on pensait vraiment et ce qu'il fallait dire au client pour le satisfaire. Ce côté prestataire nous a vraiment frustrés. Nous avons réfléchi au meilleur moyen de développer un intérêt commun et des objectifs long terme pour être alignés, et nous avons conclu que cela pouvait passer par la prise d'equity* », raconte Marine Cottin.

Du corporate venture au startup studio

Au départ, Younicorns était un corporate venture, inspiré des modèles américains. Le studio a commencé à travailler avec des grands groupes pour lancer de nouvelles marques et de nouveaux produits. « *Ce sont les*

mieux placés pour créer un produit, car ils connaissent leur marché, ils sont déjà les clients, en revanche, ils ne savent pas créer une startup », commente Marine Cottin.

Rapidement, la jeune structure décide de pivoter « *Nous nous sommes vite rendu compte que le marché français n'était pas suffisamment mature. Souvent, dans les grands groupes, nous parlions au Chief Innovation Officer qui était très moteur, mais derrière cela ne suivait pas* », confie Marine Cottin. Les associés décident alors de se concentrer sur les TPE/PME et les entrepreneurs individuels. « *Nous ciblons des personnes qui ont des idées, une vision et des moyens, mais à qui il manque certaines ressources : temps, compétences, méthodologie, etc..* », partage Marine Cottin. Douze personnes travaillent aujourd'hui pour Younicorns, la moitié coté tech, et l'autre moitié côté produit et marketing.

Un premier projet voit le jour, il s'agit d'une marketplace B2B dans l'alimentaire avec traçabilité blockchain. Il s'agissait de proposer des produits de qualité français à des acheteurs professionnels en Chine (hôtels, restaurants). Une solution qui permettait aux producteurs français de passer toutes les barrières de ce grand marché et aux consommateurs chinois d'avoir accès à des produits de qualité et tracés. Ce projet, imaginé avec une personne spécialisée dans l'import-export qui voulait digitaliser cette chaîne de logistique, s'est malheureusement heurté aux contraintes imposées par la période de pandémie.

La méthode Younicorns

Chez Younicorns, la première étape est celle de l'étude du marché et de la proposition de valeur, phase de "Shape". « *On prototype pour vite tester l'idée, on vérifie que la proposition correspond bien à un besoin, on regarde s'il y a de la traction. Au bout de quelques mois, nous partageons nos conclusions avec un go / no go* », explique Marine Cottin.

Vient ensuite la phase de “Build”. « *Nous faisons tout, du design au développement du produit jusqu’à l’obtention des premiers clients, nous aidons les entrepreneurs à passer à l’échelle, nous les aidons sur le marketing, l’acquisition digitale* », avance Marine Cottin.

Le studio peut prendre entre 10 et 15% sur les startups, et se fait rémunérer sur ses prestations. « *Nous fonctionnons au forfait, donc nous ne comptons pas nos jours comme une agence. Nous ne nous positionnons pas comme des prestataires, mais comme des partenaires* », commente Marine Cottin.

Quatre startups ont déjà été créées et Younicorns travaille aujourd’hui sur une marketplace pour les créateurs de contenu. « *Sur ce projet, nous créons le produit de A à Z, et nous avons pris 10% d’equity* », confie Marine Cottin.

Une activité complémentaire de CTO as a Service

Yunicorns a également développé une offre de CTO as a Service. « *Avec cette offre, nous accompagnons les startups autant sur la partie opérationnelle que la partie stratégique* », partage Marine Cottin. Cette offre s’adresse à des personnes qui ont déjà monté leur startup, mais qui ont adressé la partie tech sans vision long terme. « *Nous les accompagnons pour optimiser et fiabiliser leur socle technique en vue de scaler. Ce sont des gens qui connaissent leur métier, mais qui ont besoin de nous pour grossir sur la partie tech* », explique-t-elle.

Ce service fonctionne sur la base d’un abonnement, et Younicorns met ses équipes à disposition. « *Nos développeurs travaillent pour eux un peu au jour le jour, et Jonathan, notre cofondateur, est aussi très investi sur la partie plus stratégique* », précise Marine Cottin. Younicorns peut aussi progressivement monter au capital de ces entreprises, en contrepartie

d'une réduction sur le prix des prestations. Le studio travaille actuellement avec six startups sur cette activité. Il accompagne notamment un expert-comptable qui a développé une solution sur un point précis de la chaîne de valeur des bulletins de paye et un chirurgien dentiste qui a imaginé une solution pour transmettre directement les devis aux mutuelles.



MADDYNEWS

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

JE M'INSCRIS

