

Qui sont les startups studios ? Le portrait de Kanopee

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, Maddynews vous embarque à la découverte des coulisses de l'innovation. Au tour de Kanopee.

Temps de lecture : minute

24 octobre 2024

Créé en 2021 par Nicolas Barbet et Renaud Sornin, Kanopee est un startup studio spécialisé dans la création de solutions SaaS dans la construction et dans l'immobilier. En misant sur la collaboration entre les acteurs du marché et une approche très spécifique de l'innovation, Kanopee propose un modèle de startup studio singulier. Afin de mieux comprendre le fonctionnement de ce studio, Maddynews s'est entretenu avec Nicolas Barbet, co-fondateur du studio.

Kanopee est né d'une démarche inhabituelle : un "carve-out" effectué début 2022, lorsque Nicolas Barbet et Renaud Sornin ont quitté leur précédent projet entrepreneurial, Once For All, devenu une licorne dans le domaine du digital pour le BTP. « Renaud avait à l'époque monté un studio interne dont étaient nées une dizaine de startups. Quand Once For All a été racheté, nous avons de notre côté racheté sept de ces startups pour en faire le socle de Kanopee », explique Nicolas Barbet.

La méthode Kanopee

« *Le milieu du BTP est un milieu très concurrentiel qui fonctionne avec des appels d'offres. Quand un acteur gagne un marché, il a besoin de collaborer avec plusieurs dizaines d'acteurs. Il y a un boulevard pour créer des solutions collaboratives avec à la clé d'importants gains de productivité grâce au digital* », explique Nicolas Barbet. Kanopee identifie donc les points de douleur du secteur. « *Pour cela, il faut connaître et aimer la filière, et sur ce point, notre connaissance de l'écosystème fait la différence* », affirme-t-il.

L'objectif de Kanopee est de servir la filière dans son ensemble. « *Nous ne développons que des solutions collaboratives qui répondent à un vrai besoin terrain* », insiste Nicolas Barbet, qui reste convaincu que l'avenir de la construction passera par la collaboration et le digital. Pour cela, Kanopee a développé la méthode "pionniers". « *Nous ne lançons pas une startup sans la participation active des acteurs du terrain à ces réunions pionniers collaboratives* », insiste Nicolas Barbet.

Leur approche repose sur une collaboration étroite avec les grands groupes et les entreprises innovantes du secteur autour de problématiques communes. « *Quand un acteur de la construction vient nous voir pour une solution, notre première question est : est-ce que cela peut profiter à tous ? Si la réponse est oui, alors nous avançons* », explique Nicolas Barbet.

Dans les deux tiers des cas, Kanopee recrute les dirigeants après avoir posé le projet et dans le tiers restant, des dirigeants viennent les voir avec un projet embryonnaire. À la tête des startups, Kanopee installe toujours un duo de dirigeants. Au début du projet, le studio prend 50% du capital et les cofondateurs l'autre moitié. « *Au fil des tours, nous arrivons autour de 20 à 30% de détention* », précise Nicolas Barbet. « *Dans le studio, qui est hybride, il y a un moteur et du carburant. Le carburant, ce*

sont les fonds, et le moteur, c'est notre envie de servir cette filière et notre méthode de création de startups », avance Nicolas Barbet. « Nous avons levé 12 millions d'euros, avec trois blocs principaux d'investisseurs : les investisseurs historiques et dirigeants, des institutionnels dont Bpifrance et la SMA BTP, ainsi que des family offices », ajoute-t-il.

Focus sur le SaaS et la rentabilité

« Nous créons des startups SaaS historiquement pour le secteur du BTP et plus récemment pour les filières emploi et banque, c'est le cœur de notre expertise », affirme Nicolas Barbet. Kanopee ne s'aventure pas dans les segments B2C, préférant des solutions SaaS à destination des professionnels, avec une logique de rentabilité dès les premières années. « Notre ambition est d'amener chaque entreprise à atteindre le million d'ARR et/ou le seuil de rentabilité dans les trois premières années », explique-t-il.

Pour cela, le studio applique une stratégie en trois étapes : bronze (l'idéation et les premiers clients), silver (l'industrialisation et la montée en puissance) et gold (la structuration et les perspectives d'exit). *« À chaque étape, les co-fondateurs vont travailler avec un partner différent afin d'avoir le meilleur accompagnement possible », explique Nicolas Barbet, en charge de la phase Silver.*

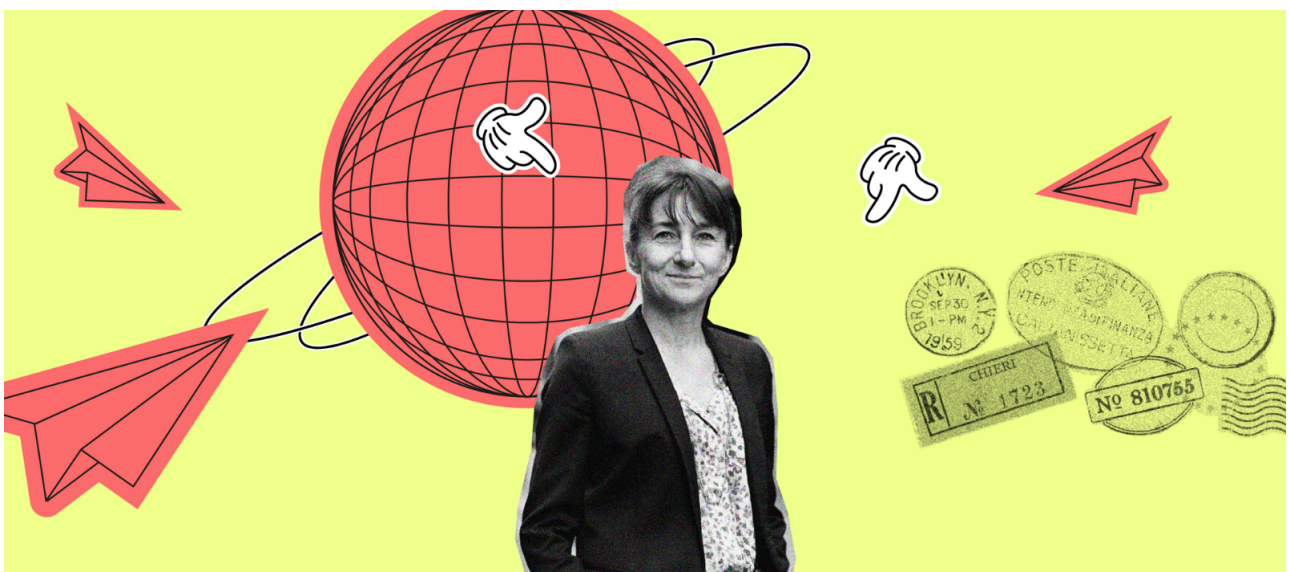
17 startups déjà créées

Dès sa création, Kanopee disposait donc d'un portefeuille de sept startups, presque toutes dans le secteur de la construction et de l'immobilier. À l'époque, ces sept entreprises faisaient 1 million d'euros d'ARR. Fin 2023, les participations généraient 4 millions d'euros d'ARR et en 2024, elles devraient réaliser plus de 8 millions d'euros.

Depuis son lancement, Kanopee a accompagné 17 startups, dont la

moitié environ vise le stade de la rentabilité pour 2025. Le studio prévoit désormais de lever des fonds pour "Kanopee 2", tout en consolidant son premier millésime. « *Nous sommes déjà en train de créer de nouvelles startups pour Kanopee 2, toujours dans le SaaS et le BTP* », annonce Nicolas Barbet.

À date, sur les 17 startups de Kanopee, aucune n'a fait défaut. « *C'est un élément de fierté, mais nous savons tout de même que c'est atypique dans le monde des startup studios* », commente Nicolas Barbet. Dans le portefeuille, on retrouve notamment Subclit, une plateforme de simplification de la gestion des documents de sous-traitance sur les chantiers de construction, ou BLIC, la box de livraison intelligente du chantier.



À lire aussi

Qui sont les startups studios ? Le portrait d'AgriLife



MADDYNEWS

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

JE M'INSCRIS

Article écrit par Manon Triniac