

# Qui sont les startups studios ? Le portrait de 321

*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 321.*

Temps de lecture : minute

---

9 janvier 2025

Fondé en 2018 par Patrick Amiel et Romain Ledru-Mathé, 321 propose une recette bien rodée, articulée autour d'un objectif ambitieux : combiner la puissance des grandes entreprises à l'énergie des entrepreneurs pour créer des fleurons tech capables de rivaliser avec les géants américains ou asiatiques. « *Notre métier, c'est d'identifier des opportunités et de réunir toutes les conditions pour les transformer en succès. Les process lourds, les manques de financement ou d'expertise, tout cela, on cherche à l'écarter* », tranche Patrick Amiel.

## Innover avec les corporate

L'idée de 321 prend racine dans la frustration de Patrick Amiel face aux difficultés de l'entrepreneuriat "from scratch". Entre 2006 et 2017, il a cofondé et dirigé une marketplace avant de revendre ses parts à Vivendi. Une expérience marquée par des débuts laborieux : « *Nous avons mis plus de dix-huit mois avant de trouver notre go to market. Nous rêvions d'avoir 1 % des atouts des grands groupes, comme leur réseau de distribution ou leur marque, mais ce n'était pas accessible* », confie

Patrick Amiel.

De cette expérience naît une conviction : plutôt que de continuer à opposer startups et grandes entreprises, pourquoi ne pas inventer un nouveau modèle pour tirer parti des forces de chacun ? Avec Romain Ledru-Mathé, il pose les bases d'un studio capable de combiner l'exécution des entrepreneurs à la puissance des grands groupes. 321 identifie des opportunités de marché en croisant plusieurs sources : une analyse fine des tendances sectorielles, les besoins stratégiques exprimés par les corporate et des réflexions internes.

## Une méthodologie au tempo du marché

Une fois le besoin cadré, le modèle de 321 repose sur un processus clair en trois étapes : design, build et scale. La phase de design, qui dure deux mois, évalue rigoureusement le marché et le go-to-market d'une opportunité. « *Ce n'est pas suffisant de dire qu'un marché est important. Ce qui compte, c'est de savoir comment on va s'y imposer dès le départ* », insiste Patrick Amiel.

Si l'analyse est concluante, le studio passe à la phase de build. Ici réside la véritable singularité de 321 : son équipe de "CEOs par intérim". Ces entrepreneurs chevronnés prennent immédiatement les rênes du projet. « *En trois à quatre mois, ils lancent une V1 du produit, trouvent les premiers clients et forment une équipe. En parallèle, les recruteurs du studio recherchent un CEO et un CTO permanents* », explique Patrick Amiel. Ce double track permet de maintenir un tempo rapide tout en s'assurant d'une structuration solide.

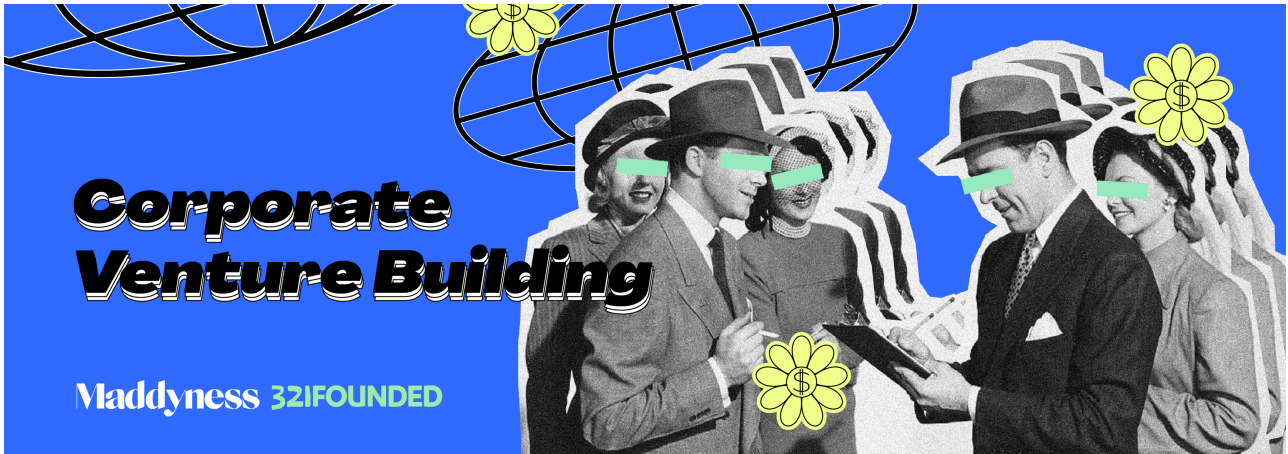
Enfin, dans la phase de scale, la startup devient une entité à part entière, intégrant ses fondateurs définitifs, tout en restant accompagnée par le studio pendant 18 mois. Ce suivi de proximité maximise les synergies avec les autres projets du studio et garantit une montée en puissance.

Côté capital, 321 adopte une approche flexible. « *Le studio détient systématiquement 20 %. Le reste est réparti entre le corporate, majoritaire ou non selon le cas, et les co-fondateurs* », détaille Patrick Amiel. Dans certains cas, le corporate reste majoritaire pour conserver un contrôle stratégique, tandis que d'autres entreprises adoptent une structure plus indépendante afin d'attirer des investisseurs externes. « *En général, nous visons une sortie partielle ou totale entre trois et cinq ans, permettant au studio, aux fondateurs et au corporate de réaliser une partie de la valeur créée tout en assurant une continuité stratégique* », explique Patrick Amiel.

## Des startups qui bousculent les modèles

En cinq ans, 321 a lancé six startups, toutes issues d'une association capitalistique avec des grands groupes. La dernière en date, Mūcho, ambitionne de révolutionner les avantages employés en regroupant au sein d'une même plateforme la gestion des avantages prépayés (titres-restaurant, mobilité, cadeaux, sport...), de l'épargne salariale et de la santé. Autre projet phare, Stables, développé avec le PMU, qui repense le gaming autour des paris hippiques.

Le studio est généraliste, mais il a ses secteurs de prédilection. Parmi les projets en cours, il explore des secteurs variés tels que la FinTech, la DeepTech, et la mobilité durable, tout en préparant le lancement de nouvelles solutions dans le domaine de la RSE et de l'impact environnemental. « *Notre ambition ultime, c'est de créer des relais de croissance tech solides, capables de transformer le paysage entrepreneurial français* », conclut Patrick Amiel.



À lire aussi

Corporate Venture Building : de l'investissement à la création de startups, comment les grands groupes créent des relais de croissance ?



## 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

