

3founders ambitionne de faire émerger “deux à trois startups par an”

Le startup studio, créé par eFounders, fête son premier anniversaire. Il entend poursuivre sur le rythme de cette première année d'activité, qui a donné naissance à deux projets Web3, Cohort et Dialog.

Temps de lecture : minute

3 mai 2023

3founders n'a pas chômé. Le startup studio, lancé en mai 2022, va prochainement souffler sa première bougie et il a déjà fait émerger deux projets : Cohort et Dialog. Le premier permet aux entreprises d'utiliser les jetons non-fongibles, plus connus sous l'acronyme NFT, comme un outil marketing et de fidélisation des clients. Cohort a déjà pris son envol et levé 3,2 millions d'euros. Le deuxième, Dialog, évolue dans une phase bêta et pourrait lever de premiers fonds cet été.

Florent Quinti, directeur de 3founders, dédié à l'écosystème Web3, revient pour Maddyness sur cette première année d'activité et expose les grandes ambitions de sa structure, issue du startup studio eFounders.

Maddyness : Depuis votre création, comment avez-vous géré la chute des cours des cryptomonnaies et l'environnement morose pour lever des fonds ?

Florent Quinti : Nous nous sommes lancés en plein bull run (forte hausse

des cours, ndlr), tout le monde voulait fonder son entreprise Web3, souvent par opportunisme et pour des raisons spéculatives. Nous avons essayé de nous couper du bruit ambiant pour nous focaliser sur l'essentiel : la technologie et de vrais cas d'usage. Et les projets et startups que nous avons lancés se sont montrés résilients face au bear market (période de chute des cours, ndlr). À ce moment-là, moins de gens souhaitaient travailler dans le Web3, mais ceux qui restaient étaient de vrais passionnés, ce qui nous a permis de réaliser des recrutements fructueux.

M : Après Cohort, que va proposer Dialog ?

F.Q : En neuf mois, Cohort a suscité beaucoup d'intérêt, la marque Etam est notamment devenue notre premier gros client. C'est une solution marketing basée sur les NFT. Avec Dialog, nous proposons une nouvelle catégorie de produits, qui relève cette fois-ci du wallet based marketing. Autrement dit, la startup se positionne entre le wallet (portefeuille crypto, ndlr) de l'utilisateur et les applications Web3, pour proposer un contenu personnalisé en fonction des actifs numériques et des sites visités par l'utilisateur, qui reste maître de dévoiler les données qu'il souhaite. C'est donc un outil pour la relation client, pour favoriser l'engagement.

Dialog est aujourd'hui dans une phase bêta privée, qui intègre une vingtaine de sociétés dont deux très grosses. À chaque fois, nous accompagnons les entreprises que nous co-crédons jusqu'à la levée de fonds. Celle de Dialog pourrait intervenir cet été.

M : Quel est le fil rouge entre vos différents projets Web3 ?

F.Q : Nous misons sur l'abstraction de la technologie, pour rendre simples des choses complexes et démocratiser le Web3. Par exemple, Cohort

permet d'acheter des NFT par carte bancaire, sans avoir besoin de posséder des cryptomonnaies ni de recourir à un wallet. Nous voulons aussi utiliser les données sur la blockchain comme levier pour acquérir et fidéliser les clients, et pour quantifier les revenus des entreprises qui manquent d'informations sur ce que le Web3 peut leur rapporter.

M : Le Web3 nécessite-t-il une approche particulière par rapport au Web2 ?

F.Q : La grande différence est que nous créons de nouvelles catégories de marché dans un univers naissant. Nous avons besoin d'avoir des convictions extrêmement fortes, parce que nous disposons de peu d'exemples sur lesquels nous appuyer. Pour nous, le Web3 va régler des problèmes majeurs dans la société. L'appétence des entreprises et des développeurs pour le Web3 n'a jamais cessé de croître. Notre objectif est d'y attirer tous les utilisateurs d'Internet.

M : Quelles sont vos ambitions pour les prochaines années ?

F.Q : Nous espérons créer deux à trois nouveaux projets par an. Et notre connaissance croissante du marché permettra peut-être d'accélérer ensuite le rythme. Nous cherchons à résoudre des problèmes pour des entreprises assez matures, déjà bien structurées, pour générer rapidement des revenus, comme ceux perçus par Cohort aujourd'hui.



À lire aussi

Entre le Web2 et le Web3, "le rôle de l'investisseur est différent"

Article écrit par Thomas Chenel