

Qui sont les startups studios ? Le portrait de Fondo Ventures

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 Fondo Ventures.

Temps de lecture : minute

13 juin 2024

Lancé en mai 2024 en Nouvelle-Aquitaine, Fondo Ventures est un Venture Studio verticalisé sur la Supply Chain. L'ambition du studio est de bâtir des entreprises SaaS B2B innovantes pour le marché de la Supply Chain. À sa tête, quatre cofondateurs : Mehdi Jabrane, président, Frédérique Haliche, directrice produit, Gontran Boizanté, directeur des opérations et Manon Bouly, directrice des revenus.

Fondo Ventures ambitionne de lancer 10 startups SaaS B2B d'ici 5 ans, de renforcer le cluster local des acteurs de la Supply Chain et de recruter plus d'une trentaine de collaborateurs. Pour mieux comprendre son modèle, Maddyness a rencontré Mehdi Jabrane.

Un modèle inspiré des startups studios les plus établis

S'il existe presque autant de startups studios que de modèles, Fondo Ventures a décidé de s'inspirer des références en la matière pour définir le sien. « *Nous nous sommes beaucoup inspirés des modèles de studios*

déjà bien établis comme *OSS Ventures* ou *Hexa*. Nous avons échangé avec eux et nous avons également suivi le bootcamp *Morrow* de huit semaines dédié aux accélérateurs et aux startups studios », introduit Mehdi Jabrane. « Le modèle de startup studio est encore atomisé. Dans les prochains mois, on devrait officiellement voir la structuration d'une fédération de startup studio en France. L'objectif est de partager les bonnes pratiques », confie-t-il.

Pour se financer, le studio a décidé de faire appel à des investisseurs institutionnels, majoritairement locaux. « Sur ce sujet, les fonds publics sont un peu plus agiles que les fonds de VC privés qui eux n'ont pas encore de mandat pour investir dans des startups studios », commente Mehdi Jabrane.

36 mois d'incubation pour les startups

Le studio développe ses propres idées. « Avec une de mes associées, nous pondons des idées à la chaîne. Ces idées passent ensuite un certain nombre de filtres : nous vérifions la pertinence du marché, de la techno, etc.. », explique Mehdi Jabrane. Chaque année, Fondo Ventures envisage de creuser une cinquantaine d'idées, de produire une dizaine de preuves de concept (POC), environ cinq produits minimum viables (MVP), et, au bout du compte, de sortir deux applications.

Le studio prévoit une période d'incubation de 36 mois pour ses applications. « Traditionnellement, les périodes d'incubation durent plutôt entre 12 et 18 mois. Nous avons souhaité allonger cette période d'incubation, car nous pensons qu'il y a encore trop de casse. Nous sommes suffisamment staffés pour aller de l'idée jusqu'au product market fit et nous préférons donc dissocier, pendant toute la première phase, le produit du cofondateur », souligne Mehdi Jabrane. Au bout des 36 mois, l'application sort du studio et devient une entité juridique à part entière.

Des applications sous forme de franchises

À ce moment-là seulement, un cofondateur arrive. « *Nous recrutons un dirigeant qui aura plutôt une approche franchisée. Nous pensons que le modèle des franchises a déjà fait ses preuves dans d'autres secteurs et que le marché du digital est aujourd'hui suffisamment mature pour qu'il puisse être appliqué* », indique Mehdi Jabrane.

Le cofondateur est sourcé, recruté et formé en amont, mais il n'arrive aux manettes que quand l'entreprise a déjà trouvé son product market fit et qu'elle réalise un certain niveau de chiffre d'affaires. « *On ne peut pas tout demander à un entrepreneur. Nous pensons qu'il y a plusieurs profils d'entrepreneurs qui correspondent à différentes phases de la vie d'une startup. Il y a les entrepreneurs créateurs, les entrepreneurs repreneurs, et nous avons identifié un troisième type, les entrepreneurs franchisés. Ils savent s'occuper de la croissance, du recrutement et capter le marché d'un territoire* », partage Mehdi Jabrane.

À la sortie, Fondo garde entre 15 et 30% du capital, le reste va au cofondateur. Cela correspond à des tickets compris entre 500 000 et 800 000 euros, qui représentent pour moitié l'argent investi au moment du spin-off et pour moitié le temps passé. L'idée à terme est de sortir du capital avec une plus-value de cession. « *Cela nous permet de monter une deuxième ligne de revenus, après celle du chiffre d'affaires généré pendant la période d'incubation* », commente Mehdi Jabrane. Le studio ambitionne de sortir progressivement, à la fois opérationnellement et financièrement, dans les trois années qui suivent la sortie du studio.

Une troisième ligne de revenus pourrait également être créée, via le club Fondo, qui devrait proposer aux startups créées un ensemble de prestations sur les activités non stratégiques.

L'équipe de Fondo Ventures travaille actuellement sur la création de ses

deux premières applications. La première application devrait être lancée en septembre et sera l'outil vitrine du studio. Il s'agit d'un outil de sectorisation géographique pour les entreprises de logistique et de transport. Une deuxième solution devrait également sortir courant 2025, et il s'agira, cette fois, d'une plateforme digitale pour mutualiser les livraisons à destination d'un quartier.



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