

Kowffice lève 1,5 million d'euros et devient Volum pour conquérir le marché londonien

Afin de conquérir Londres et New York, Kowffice s'est rebaptisée Volum et a bénéficié du soutien financier de Newfund et de business angels.

Qui a dit que la crise signait la fin du bureau ? La startup Kowffice, désormais appelée Volum et spécialisée dans l'immobilier professionnel, fait un pied de nez aux pessimistes et annonce ce lundi avoir bouclé une levée de fonds de 1,5 million d'euros - une opération conclue avant le confinement. La jeune pousse a séduit le fonds Newfund ainsi que des business angels.

Conscient du besoin de flexibilité des entreprises, Volum a dédaigné le bail 3-6-9, trop contraignant pour des entreprises qui grandissent rapidement, pour proposer des locations en prestation de services, comme un abonnement immobilier. La startup cumule donc deux propositions de valeur : l'intermédiation entre propriétaires et locataires de bureaux pour trouver l'espace qui convient le mieux à chaque entreprise et la gestion de ces espaces et des services qui y sont associés.

À lire aussi

La consommation du bureau en prestation de services, idéale pour réduire ses coûts ?

« *Les petites entreprises apprécient la flexibilité de la formule, tandis que les sociétés plus grandes viennent pour le service* », sourit Gabriel Roucel, fondateur de Volum. En travaillant à la fois avec des bailleurs privés, des foncières plus conséquentes et des groupes de coworking, la startup s'assure de disposer d'une offre suffisamment diversifiée pour contenter l'ensemble de ses clients, qui vont des TPE aux groupes de plus d'un millier de collaborateurs et collaboratrices.

Pas de crise en vue

Après avoir conquis Paris – la startup revendique 35 000 mètres carrés sous gestion dans la capitale, avec l'objectif de passer à 90 000 d'ici la fin de l'année – Volum se tourne désormais vers Londres et New York. Le monde anglo-saxon semble être un terrain de jeu idéal pour la jeune pousse. « *La culture du service est quelque chose de très anglo-saxon, nous aurons donc moins besoin d'éduquer le marché dans ces villes.* » La capitale britannique sera la priorité pour Volum, qui compte y ouvrir un bureau avant la fin de l'année, la solution étant déjà en phase de test sur place. New York devrait suivre en début d'année prochaine. « *L'avantage que nous avons, c'est qu'un certain nombre de propriétaires avec lesquels nous travaillons à Paris ont des actifs un peu partout dans le monde, notamment à Londres et New York. C'est donc plus facile d'avoir des offres dans ces villes-là* », précise Gabriel Roucel.

Ni la crise ni l'essor du télétravail ne parviennent à enrayer l'optimisme de l'entrepreneur. « *Je ne suis pas du tout inquiet* », balaye-t-il d'emblée lorsqu'on évoque l'effet de la crise sur l'immobilier de bureaux. Et pour cause : d'une part, « *à la fin des mesures de distanciation sociale, rares seront les entreprises à adopter le 100% télétravail. Le bureau restera un lieu social* », anticipe-t-il ; d'autre part, « *si les entreprises gardent une partie de leurs salarié·e·s en télétravail, leurs besoins immobiliers vont évoluer et elles vont donc chercher des locaux plus petits* ». Avec ces mouvements, la demande reste garantie tandis que l'offre s'adaptera naturellement aux nouveaux besoins. Dans tous les cas, Volum sera donc dans les starting blocks pour saisir la balle au bond.

Article écrit par GERALDINE RUSSELL