

Business Case apollo-immo.fr

Profil de la Start-Up

Créée en 2020, cette jeune Start est composée de deux associés, de plusieurs alternants et bénéficie de l'accompagnement d'un incubateur sur Strasbourg. Elle propose une plateforme web BtoC et BtoB dans le domaine de la location immobilière avec l'ambition de proposer un parcours unifié entre propriétaires et locataires.

La société dispose d'un business plan ambitieux et prévoit une première levée de fonds sur le deuxième semestre 2022. L'objectif est de devenir un acteur de référence sur ce marché avec un chiffre d'affaires de 3 millions d'euros à l'horizon 2024.

Le problème

La société dispose de moyens financiers limités et investit depuis un an dans des études et des recherches sur son marché. Elle a aussi travaillé sur un cahier des charges détaillant les fonctionnalités et dans la création d'un prototype comprenant design et wireframes.

La société est mature en termes de mise en œuvre d'une stratégie business pour générer des revenus, mais ne dispose pas des ressources techniques, faute de moyens financiers, pour développer rapidement une plateforme web robuste et évolutive. Cette situation fragilise la société : une solution devait être trouvée dans les meilleurs délais.

La solution

La priorité pour cette jeune Startup était de trouver rapidement des ressources techniques et une expertise sans engager de nouvelles ressources financières.

Une association avec un partenaire tech est apparue comme étant la solution la plus efficace pour accélérer le développement du projet.

En contrepartie d'une participation minoritaire au capital de l'entreprise, l'associé tech agit comme un conseil sur les meilleurs choix technologiques et met à disposition de l'entreprise les ressources nécessaires pour développer la plateforme web dans les meilleurs délais.

Les bénéfices

La Start-up a pu renforcer immédiatement son stack technique et obtenir la garantie de disposer d'une plateforme web à hauteur de ses exigences.

Elle peut de nouveau se concentrer sur les autres secteurs clés de l'entreprise comme la stratégie, le marketing et préparer le lancement de son business dans des conditions idéales.

En s'associant à une entreprise qui conçoit des plateformes web, elle muscle son « pool » d'associés et crédibilise ainsi sa société auprès de tiers et dans le cadre de sa stratégie de levée de fonds.

Une promesse tenue

Durée initiale prévue pour le développement : 5 mois (100 jours)

Durée effective de production : 3 mois et demi (70 jours)

Gain de temps en développement : 30 %

Vous recherchez un associé tech ? Échangeons sur votre projet !

Vous pouvez nous écrire directement par email pour exprimer vos besoins et vos attentes : olivier.zuratas@devfactory.ai ou bien nous joindre sur le 06.18.41.90.27

Vous pouvez utiliser le lien ci-après pour accéder à l'agenda et bloquer un créneau de 15 min : <https://cutt.ly/IYCBfph>