



Numérisation du BTP : la start-upKaliti lève 4 millions d'euros pour accélérer son développement [exclusif]

Numérisation du BTP : la start-upKaliti lève 4 millions d'euros pour accélérer son développement [exclusif] : Cette seconde levée de fonds permet à l'éditeur de la solution collaborative de pilotage numérique de chantiers d'étoffer son équipe commerciale et d'investir en R&D.Kaliti franchit une nouvelle étape dans sa jeune histoire. Cette start-up fondée en 2011, qui accompagne aujourd'hui plusieurs centaines de professionnels de l'immobilier de la construction dans leur transition numérique, vient de boucler sa seconde levée de fonds, à hauteur de 4 millions d'euros. Soit autant ou plus que son chiffre d'affaires, que Quentin Minvielle, son fondateur (diplômé de l'ESTP), dit se situer « entre 3 et 4 millions d'euros pour 2017 ». BIM et réalité augmentée Cet argent frais, levé auprès de deux fonds parisiens (Entrepreneur Venture et Capital, déjà présent lors d'une première levée en 2014, et Dirigeants Partenaires), va d'abord permettre à Kaliti son laboratoire de R&D d'accélérer le développement technique des solutions de pilotage numériques et collaboratives de chantiers, notamment en direction du BIM ou de la réalité augmentée. Positionné au début sur des opérations « simples », comme la levée de réserves sur tablette digitale, la jeune pousse (50 collaborateurs) a progressivement élargi et perfectionné le champ de ses solutions collaboratives. Jusqu'à proposer aujourd'hui une offre « à tiroir » couvrant les étapes amont et aval des métiers de promoteurs immobiliers (pilotage de la phase de programme, gestion des travaux modificatifs acquéreurs...) et d'entreprises générales de construction (suivi d'opérations avec le maître d'œuvre, suivi du planning chantier...). Un investissement d'autant plus important que la concurrence est déjà étoffée sur ses segments. Des acteurs comme Finalcad se positionnent aussi, par exemple, sur le suivi numérique de chantier. Bureau à Marseille La levée de fonds va aussi permettre à Kaliti poursuivre son développement commercial. A l'image du premier bureau régional, ouvert à Marseille en janvier. « Il était nécessaire d'ouvrir un bureau dans le sud pour garantir à nos clients un service d'accompagnement de proximité et de qualité dans le tiers sud du pays, explique Quentin Minvielle. Nous avons choisi Marseille, ville centrale qui permet un accès rapide à toute la zone qui va de Montpellier à Nice, en remontant jusqu'à Lyon ». Cinq collaborateurs y ont été recrutés.