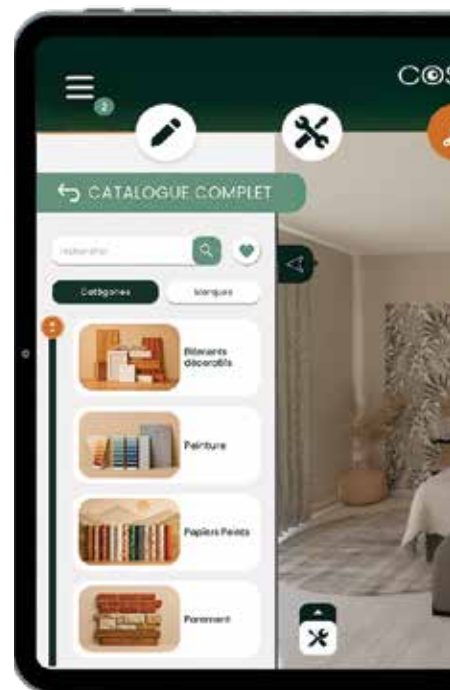


COSIKA

Un outil qui aide les peintres à développer leur business

Il y a dix ans, Fabien Moreau prenait avec Cosika le pari audacieux de proposer aux entreprises de finition un outil de conception 3D et de création de devis en temps réel. Une aventure entrepreneuriale qui permet aujourd'hui à plus de 2 000 utilisateurs de valoriser leurs conseils déco auprès de leurs clients.



Tout commence en 2016. Un peu las de gérer des équipes sous la pluie de novembre à mars, Fabien Moreau, directeur d'une entreprise de ravalement extérieur, se tourne vers la décoration d'intérieur. Un secteur alors en pleine ébullition, porté par l'engouement pour les émissions télé et l'émergence des décoratrices. Mais très vite, il identifie un manque criant. « Les clients veulent des plans 3D avant d'acheter, comme pour une cuisine, constate-il alors. Or, les logiciels existants sont soit des outils d'architecture, soit des logiciels de chiffrage, mais jamais les deux. » Pire, rien n'est adapté aux artisans et entreprises de finitions, qui ont besoin de simplicité, de mobilité (sur tablette, sans connexion internet) et d'un outil capable de générer des devis en temps réel.

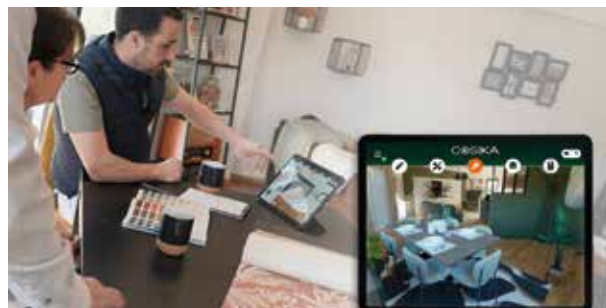
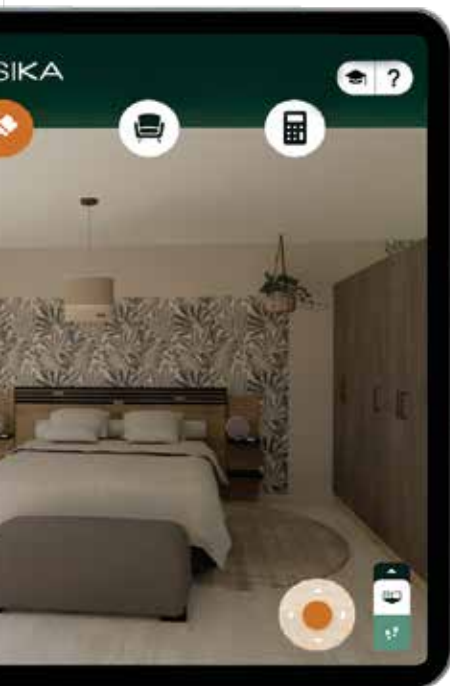
Fils d'artisan lui-même, Fabien Moreau a alors une intuition : la conception 3D va devenir indispensable. Et si les décoratrices d'intérieur facturent ces plans, il veut, lui, les offrir gratuitement pour attirer les clients, puis les convertir en chantiers. « Mon idée, c'était de dire "on propose la conception 3D

gratuitement, ça va nous apporter beaucoup de rendez-vous", explique-t-il. Par contre, il faudra transformer l'essai, parce que tout ça va avoir un certain coût. » Naît alors Cosika, avec un double objectif : moderniser le métier de peintre-décorateur et simplifier l'expérience client.

Une croissance fulgurante dès la création

Dès 2016, l'entreprise se structure autour d'une équipe de décoratrices d'intérieur, de compagnons peintres, de soliers, et même d'une couturière. Un showroom de 500 m² est ouvert en Vendée. L'ambition ? Proposer une offre clé en main. « Venez chez nous, vous aurez des plans rapides et gratuits, avec un chiffrage en live, promettait-on, lance Fabien Moreau. Vous achetez votre déco comme vous achèteriez une cuisine. » Cosika intègre toute la chaîne de valeur, de la conception à la réalisation, en passant par la vente de meubles. En parallèle, Fabien Moreau développe son logiciel de conception 3D et chiffrage instantané, d'abord avec une entreprise mandatée puis, dès 2017, avec une équipe propre





2016

CRÉATION
DE COSIKA. DÉBUT
DU DÉVELOPPEMENT
DU LOGICIEL.

2017

INTÉGRATION
DU LOGICIEL DANS
L'ENTREPRISE.
PREMIÈRE ÉQUIPE
INTERNE DÉDIÉE.

2020

90 SALARIÉS.
PIVOT VERS LE
DÉVELOPPEMENT
LOGICIEL ACCÉLÉRÉ
(COVID-19).

2022

VENTE DU LOGICIEL
À DES ENSEIGNES
DE MEUBLES (STORY,
MONSIEUR MEUBLES).

2024

PRÉSENTATIONS,
EXPÉRIMENTATIONS
ET CRÉATION DE
MODULES
DE FORMATION
POUR LES CFA.

●
DÉCISION DE DEVENIR
UN ÉDITEUR DE
LOGICIELS À PART
ENTIÈRE.

2026

PLUS DE 2 000
UTILISATEURS.

internalisée. Les bénéfices des chantiers sont réinvestis à 100 % dans le logiciel, qui devient le cœur de l'activité. À son apogée, en 2020, Cosika compte 90 salariés et génère suffisamment de revenus pour financer son ambition technologique. Le logiciel, testé en conditions réelles sur les chantiers de l'entreprise, sert de laboratoire vivant : chaque nouvelle fonctionnalité y est d'abord éprouvée avant d'être déployée.

2020, le tournant du Covid

Après le Covid, Cosika accélère le développement de son outil pour permettre une activité à distance. Le logiciel évolue : les rendus 3D deviennent plus qualitatifs et l'entreprise commence à attirer l'attention des professionnels de la peinture et de la décoration. En 2021, Cosika tente un modèle de franchise : 60 entreprises adoptent l'outil sous la bannière de la marque. Par sa simplicité de prise en main, l'outil est très vite adopté par les entreprises qui en mesurent rapidement les bénéfices, mais pour Cosika, le modèle économique basé sur l'achat des marchandises et des matières premières se révèle peu viable car les franchisés

veulent conserver leur indépendance, leurs produits, leurs conditions d'achat. Cosika fait alors machine arrière, cesse les renouvellements de contrats et recentre son activité. Cette expérience, bien que difficile, est formatrice. Elle révèle un intérêt fort pour l'outil, mais aussi la nécessité d'un modèle plus ouvert et flexible.

Expansion vers de nouveaux marchés

Cosika pivote alors vers un nouveau marché : l'ameublement. Confrontées à la demande croissante de plans 3D de la part de leurs clients, des enseignes nationales comme Story ou Monsieur Meuble adoptent le logiciel. « Les professionnels se posaient à ce moment-là certaines questions, souligne Fabien Moreau : les clients veulent des plans, des projections mais comment faire pour satisfaire ces attentes ? » Cosika adapte son outil pour répondre à ces besoins, tout en continuant à financer son développement. L'entreprise se structure comme un véritable éditeur de logiciels, avec une équipe dédiée qui double de taille, un support client renforcé, et des services





“ Notre vision est claire, simplifier la vie des peintres et faire grandir la profession. Pour les utilisateurs, les gains sont multiples. ”

Fabien Moreau

+ 2 000

NOMBRE
D'UTILISATEURS

+ 25 000

PROJETS RÉALISÉS
DEPUIS 2017

+ 400

FABRICANTS
RÉFÉRENCÉS

+ 100 000

RÉFÉRENCES
PRODUITS

40

PERSONNES
DÉDIÉES
AU LOGICIEL



sur mesure. Initialement conçu pour les peintres, le logiciel devient polyvalent. Cette diversification permet à Cosika de grandir et de se professionnaliser dans l'édition logicielle, un domaine qu'elle ne maîtrisait pas pleinement au départ.

Partenariats stratégiques et intégration dans la formation professionnelle

Parallèlement, Cosika s'engage auprès des centres de formation et des fédérations professionnelles. En 2020, après avoir été repéré par des apprentis, Cosika répond à un appel à projets du CCCA-BTP. Depuis, Cosika, repérée grâce à ses apprentis qui utilisent l'outil sur les chantiers, est contactée. Un livre blanc est publié en 2024, et depuis, Cosika accompagne en région les centres de formation d'apprentis. « Nous réalisons des modules pour les formateurs, qui les utilisent ensuite en salle de classe », précise Fabien Moreau. Cosika devient alors un acteur clé de la modernisation du métier, en redonnant aux peintres leur rôle de conseiller et en rendant la profession plus attractive. Toujours en 2024, un partenariat est signé avec Unikalo, qui adopte Cosika pour ses agences Nuances Unikalo. Ce partenariat valide l'intérêt du logiciel pour les professionnels et ouvre la voie à une commercialisation plus large.

Commercialisation ouverte et vision actuelle : faire grandir la profession

Fin 2024, Cosika prend une décision majeure : devenir un éditeur de logiciels à part entière. L'activité historique de chantiers est réduite et l'entreprise se concentre sur le développement

et la commercialisation de son outil. Aujourd'hui, Cosika propose un abonnement comprenant un accompagnement sur 3 mois (formation, support), ainsi qu'un outil 100 % personnalisable. Chaque entreprise peut paramétrer ses règles de métier, ses catalogues de produits (400+ fabricants référencés, 100 000+ références) et ses tarifs. Le logiciel est compatible avec SketchUp mais aussi les scanners LIDAR pour la production de plans, et permet un export vers d'autres logiciels de gestion.

« Notre vision est claire, conclut Fabien Moreau : simplifier la vie des peintres et faire grandir la profession. Pour les utilisateurs, les gains sont multiples. » Tout d'abord un gain de temps : l'outil permet aux clients des entreprises de se décider beaucoup plus vite, avec une évaluation claire. Deuxième avantage : la réduction des déplacements. Un projet qui nécessitait 3 à 4 rendez-vous peut désormais être finalisé en un seul, avec un devis interactif (le prix s'ajuste en temps réel). Troisième atout, enfin : en matière de transmission des entreprises, l'outil facilite la reprise par des non-initiés, un enjeu crucial dans un secteur où les transmissions sont nombreuses.

Comme le souligne Fabien Moreau, « à l'ère de l'IA, où toutes les entreprises avancent à différentes vitesses, et où la clientèle est de plus en plus exigeante, et que le besoin de projeter les clients ne devient plus une option mais un incontournable, il n'est jamais plus que nécessaire de s'équiper d'outils pros pour continuer de développer son business, moderniser l'image de son entreprise et simplifier les échanges entre ses équipes ». Cosika n'est pas une marque de décoration, c'est un outil au service de toute la profession. ●