

# Stonal lève 20 millions d'euros pour simplifier le pilotage de biens immobiliers

*Stonal, anciennement La Foncière numérique, utilisera cette série A pour soutenir son expansion en Europe de l'Ouest. La PropTech prévoit aussi d'enrichir sa solution, qui permet de gérer la performance de biens immobiliers, en développant des modules métiers. Elle confie ces chantiers à Robin Rivaton, qui devient directeur général.*

Temps de lecture : minute

---

27 avril 2022

## L'actu

Stonal consolide ses fondations. La PropTech annonce ce mercredi 27 avril 2022 boucler une série A à hauteur de 20 millions d'euros. De quoi accélérer la commercialisation de sa plateforme de mesure et de gestion de la performance immobilière. La startup, qui a reçu le soutien de RAISE Investissement, voit, à cette occasion, arriver Robin Rivaton au poste de directeur général. Précédemment directeur d'investissement chez Eurazeo, cet expert en immobilier fait état d'une grande expérience en matière d'accompagnement de startups en forte croissance. "Je choisis de rejoindre Stonal, car les fondateurs m'ont dit vouloir me laisser m'exprimer sur un spectre de sujets très large et transverse. Je pense, aussi, que la transition environnementale du bâtiment sera un enjeu majeur des années à venir" , explique à Maddyness celui qui entend doper l'expansion internationale de la PropTech.

# Le contexte

Fondée en 2017, Stonal est née sous l'impulsion de Michel Tolila et Jean-Maurice Oudot. *"Ce sont deux entrepreneurs très expérimentés du secteur de l'immobilier, qui souhaitent construire une plateforme à même de refléter des données d'état de bâtiments de manière juste"* , explique Robin Rivaton. Destinée aux gestionnaires d'actifs et à leurs prestataires, la solution entend pallier *"la très grande fragmentation et le manque criant de fiabilité des données"* dans le secteur à l'heure actuelle. *"Il est notamment difficile de partager ce type d'éléments sans le dénaturer"* , avance le nouveau directeur général, qui épaulera Michel Tolila - désormais président exécutif - afin de *"structurer la force de vente et développer le volet marketing"*. Forte d'une technologie qu'elle juge aboutie, Stonal entend ainsi faire progresser sa notoriété dans l'Hexagone. Un préalable à toute conquête de l'international.



À lire aussi

La PropTech, un marché prisé par les entrepreneurs... et les

investisseurs

## La techno

Stonal permet, avec sa plateforme, à ses 130 clients - principalement issus de l'immobilier tertiaire, du logement social ou des collectivités territoriales - de centraliser et fiabiliser les informations de leur patrimoine. La PropTech dit pouvoir "*générer automatiquement*" des indicateurs ESG (environnementaux, sociaux et de gouvernance) et ISR (investissement socialement responsable), mais aussi de s'assurer de la conformité réglementaire de tout acte sur le bâtiment. "*Ce qui nous différencie de la concurrence, c'est la capacité de notre algorithme à classer très vite des documents de natures variées. Il repère les chiffres et les signatures, qui viennent agrémenter notre base de données*" , détaille Robin Rivaton, qui indique qu'un "*double numérique*" du bâtiment peut être créé. Ce dernier comporte des informations complémentaires - à l'image d'un bail -, ainsi que divers applicatifs métiers.

Planification pluriannuelle de la maintenance, reportings financiers ou ESG... Si la jeune pousse développe ses propres modules, elle noue des partenariats avec des acteurs tiers pour intégrer des fonctionnalités supplémentaires. "*Une API permet notamment de créer des passerelles avec d'autres startups, dont la solution s'inscrit en complémentarité de ce que nous proposons*" , relève Robin Rivaton, qui souligne que l'objectif est de permettre au client "*de gagner en productivité interne et préserver la valeur de cession des actifs*". Le nouveau directeur général affirme, en outre, que "*les retours d'expérience des premiers clients permettent de susciter l'intérêt*" des prospects, qui "*doivent être rassurés quant à la faisabilité de projets*". En effet, les contrats que signe Stonal se chiffrent en "*centaines de milliers d'euros*" au bas mot. La PropTech n'a donc pas le choix de démontrer le retour sur investissement : "*En moyenne, 15 jours de travail économisés par collaborateur et par an.*"



À lire aussi

15 startups qui aident les particuliers à se lancer dans l'investissement locatif

## Ce à quoi va servir cette série A

Ce tour de table doit permettre à Stonal, qui a adopté cette dénomination début 2022 sur conseil de Robin Rivaton après avoir vu le jour sous le nom de La Foncière numérique, de mettre le cap sur l'international. La PropTech, qui a enregistré un chiffre d'affaires de 10 millions d'euros en 2021, entend ainsi allouer "*le quart*" des 20 millions d'euros levés à ce chantier. Un autre quart devrait revenir au développement commercial en France d'après le nouveau directeur commercial, qui précise que la moitié restante visera à poursuivre le développement du produit - intelligence artificielle et modules métiers. L'entreprise assure n'être, à cette heure, "*active qu'avec des clients français*", bien que "*certaines d'entre eux possèdent de actifs à l'étranger*". Son défi consistera à s'ouvrir, dans les prochains mois, à une clientèle plus internationale. Elle veut se lancer sur les marchés britannique, allemand et espagnol, assurant que "*de*

*premiers pilotes sont prévus au quatrième trimestre 2022".*

---

Article écrit par Arthur Le Denn