

Goodvest lève 2 millions d'euros et élargit son offre à l'assurance vie pour enfants

La jeune pousse qui cherche à révolutionner l'assurance vie en misant sur la transparence et le financement de sociétés respectant l'Accord de Paris, lève 2 millions d'euros auprès de Super Capital VC, Globinvest et d'investisseurs de renom.

Temps de lecture : minute

8 juin 2022

Fruit d'un an de recherches, Goodvest a lancé son offre d'épargne auprès du grand public en septembre 2021 avec un produit d'assurance vie. Un millier de clients et 10 millions d'euros d'épargne sous gestion plus tard, la startup annonce avoir réalisé un tour de table de 2 millions d'euros auprès de Super Capital VC, Globinvest mais aussi d'entrepreneurs comme Benjamin Gaignault (Ornikar), Julien Calledé (Made.com) ou encore Dimitri Faber (Tiller).

Cette augmentation de capital doit permettre à la startup d'accélérer son déploiement partout en France et de proposer de nouveaux produits. Elle prévoit en effet de lancer une application ainsi qu'une offre pour les enfants. Avec cette dernière, l'entreprise répond à une demande de ses clients qui voulaient pouvoir mettre en place une assurance vie pour leurs enfants, à leurs propres noms et non en faire les simples bénéficiaires. Ces nombreux chantiers nécessiteront de recruter une quinzaine de personnes, qui auront également pour mission d'accroître la notoriété de la société. Ces recrutements viendront doubler les effectifs actuels de la startup, qui compte une quinzaine de collaborateurs.

Aligner les investissements sur l'Accord de Paris

Goodvest a choisi de s'attaquer à un produit souvent mal connu, perçu comme contraignant et complexe : celui de l'assurance vie. Exit la version vieillissante des banques traditionnelles, la FinTech a décidé de rebattre les cartes pour apporter de la transparence et des garanties à ses clients. L'argent ainsi investi par les clients sert uniquement à financer des entreprises dont la stratégie de développement est alignée avec une trajectoire de réchauffement climatique estimée à 2°C.

Âgés de 18 à 89 ans, les épargnants de Goodvest se retrouvent autour de la volonté de financer des projets qui ont du sens et de bénéficier de transparence sur leur épargne. *"Les clients nous ont clairement demandé de ne pas nous arrêter à un label. Il est vrai qu'aujourd'hui, beaucoup de fonds labellisés ISR continuent à financer des énergies fossiles"* , débute le CEO. Goodvest a donc cherché à se démarquer en montrant patte blanche.



À lire aussi

OnlyOne calcule l'empreinte carbone des tickets de caisse

"Nous nous sommes rapidement rendus compte que les sociétés de gestion utilisaient toutes des données différentes" , qui étaient donc difficiles à traiter et à analyser, détaille Joseph Choueifaty. D'où le partenariat noué avec Carbone4, qui se charge d'analyser l'empreinte carbone et l'adéquation de la trajectoire des sociétés avec les objectifs de l'Accord de Paris. Ce qui a permis à la FinTech d'améliorer le scoring de son portefeuille d'investissements. *"Nous avons amélioré notre sélection. Au départ, nos portefeuilles étaient alignés avec une trajectoire de réchauffement climatique estimée à 2°C, aujourd'hui nous l'avons baissé à 1,6°C"* , se réjouit-il. Et Goodvest entend aller encore plus loin, en ajoutant comme critère l'impact sur la biodiversité et en ajoutant un onglet impact à son site, qui permettra à ses clients d'avoir accès à ces informations.

Co-développer le projet avec ses clients

La transparence promise par Goodvest se retrouve également dans les frais de gestion. Sur son site, la FinTech assure que sa solution coûte deux fois moins cher que l'épargne d'une banque en ligne ou traditionnelle. Goodvest indique ainsi ne pas prélever de frais d'entrée, de sortie ou de versement, ni de frais de performance ou de rétrocession sur les supports d'investissement. La startup se rémunère à hauteur de 0,9 % par an sur le montant géré. À ces frais s'ajoutent notamment ceux des fonds - entre 0,15 et 0,40 % par an. Au total, placer son argent dans les produits proposés par Goodvest coûte entre 1,65 % et 1,90 % par an.

En quelques mois, Goodvest a déjà convaincu un millier de Françaises et Français de lui confier une partie de leur épargne. *"Notre principal canal d'acquisition est le bouche-à-oreille. Notre communauté est pleinement impliquée dans la construction de Goodvest"* , confie le CEO. Au-delà des

sollicitations pour le développement de nouveaux produits, ils souhaitent même prendre part au capital de la société. Face à une *"forte demande des clients et des prospects"* , la startup a décidé de lancer une campagne de crowdequity suite à sa levée de fonds. *"Les participants bénéficieront des mêmes conditions d'investissement que les investisseurs historiques : même valorisation, même type d'actions proposées."* Le ticket de départ débutera à 10 euros, pour être accessible au plus grand nombre.

Article écrit par Anne Taffin