

Immobilier : Myloby lève 1,3 million d'euros pour régler la gestion des clés

Myloby, la plateforme de gestion de clés, basée sur la blockchain Tezos, lève 1,3 million d'euros. La startup souhaite accélérer sa croissance auprès des professionnels de l'immobilier et recruter de nouveaux profils.

Temps de lecture : minute

20 décembre 2022

Rien ne prédestinait Timothée Maucour et Matthieu Rakotobe, comédien et musicien, à lancer une startup sur le marché de la gestion locative. Jusqu'à ce jour de 2015 où Matthieu s'est retrouvé à la porte de chez lui.

Simplifier et sécuriser la gestion des clés via la blockchain

La startup française a donc vu le jour en 2015 avec l'objectif de simplifier la gestion des clés. La première mouture s'adressait aux particuliers, via le marché Airbnb, avec un réseau de points relais. Après la pandémie, ce réseau a fermé et les associés se sont tournés vers les professionnels de l'immobilier. Un réseau qu'ils avaient pris le temps de construire et de comprendre.

Myloby est aujourd'hui une plateforme SaaS qui permet de suivre en temps réel l'emplacement des clés et de gérer les transferts de responsabilité entre les différentes personnes qui y ont accès : personnel de l'agence, clients, fournisseurs, etc... Les transactions personnalisées sont gravées sur la plateforme française Tezos, une blockchain évolutive

open-source, économe en énergie.

Selon Myloby, une agence avec 1000 lots en gestion consacre en moyenne 126 heures par mois à la gestion des clés. La digitalisation rend cette tâche moins chronophage. *“Au-delà des gains de temps et de productivité, nous permettons aux professionnels de l’immobilier de gagner en sérénité. Sur 300 000 transactions réalisées, nous n’avons pas perdu une seule clé !”*, ajoute Timothée Maucour, CEO et cofondateur.

Un million de transactions pour 2023

Avec plus de 40 clients dans la gestion locative et le syndic de copropriété, Myloby a réalisé à ce jour plus de 293 500 transactions. La startup vise 200 clients et 1 million de transactions en 2023. Un objectif ambitieux, mais qui semble réaliste compte-tenu de la profondeur du marché. *“Il y a plus de 30 000 agences en France ! D’autre part, c’est un marché qui s’est récemment ouvert à la digitalisation”*, commente Timothée Maucour.

Pour cela, Myloby a bouclé une levée de fonds d’1,3 million d’euros auprès de Bpifrance et de professionnels de l’immobilier. Cette dernière fait suite à un premier tour de financement de 500 000 euros opéré en 2019 auprès de Business Angels. Les fonds seront utilisés pour structurer les process existants et accélérer l’acquisition et le déploiement de la solution chez les clients . Pour cela, la startup prévoit une dizaine de recrutements. *“Nous venons d’accueillir un customer success manager. Un directeur commercial ainsi qu’un directeur marketing arriveront en janvier”*, confie Timothée Maucour.

Pour le moment Myloby se concentre sur son marché domestique : *“On entre dans une nouvelle ère pour le financement des entreprises innovantes. Aujourd’hui les investisseurs veulent de la rentabilité, nous cherchons donc à rationaliser notre Business Model et notre Business Plan*

avant d'aller grandir ailleurs", partage Timothée Maucour.

Article écrit par Manon Triniac