

Faire l'acquisition d'un acteur traditionnel, une stratégie gagnante pour la startup Check & Visit ?

La startup Check & Visit a récemment réalisé l'acquisition de la branche « états des lieux » d'ABC immodiag, un acteur traditionnel du secteur de l'immobilier. Une pratique qui aurait de nombreux avantages d'après Thibault Le Treut, CEO et cofondateur de Check & Visit.

Temps de lecture : minute

1 décembre 2023

Depuis 2018, Check & Visit propose des solutions technologiques aux professionnels de l'immobilier pour gérer leurs actifs et notamment l'épineuse question de l'état des lieux. En effet, la startup va scanner le logement en 3D en utilisant une caméra 360 ou équipée du LiDAR. L'opération est réalisée à chaque entrée et sortie des locataires pour venir superposer les images et identifier les dégradations de manière précise et fiable (divisant par quatre les litiges d'après la startup). Un service qui permet aussi d'accélérer la remise en état et les travaux pour fluidifier le retour en location à une époque où le parc immobilier est en tension.

Suite à sa série A de 12,5 millions d'euros en mai 2023, Check & Visit s'est découvert un appétit pour la croissance externe puisqu'elle vient de signer sa troisième acquisition avec la branche « états des lieux » d'ABC immodiag, un acteur traditionnel du secteur de l'immobilier.

Check & Visit dépose un brevet

Thibault Le Treut est très tôt tombé dans le monde de l'immobilier. À 18 ans, il commence à gérer plusieurs appartements à Rennes pour le compte de ses parents. Suite à une école de commerce, l'entrepreneur signe un CDI qui va lui permettre d'investir dans l'immobilier à son tour. Il rencontre pourtant plusieurs problèmes et notamment la gestion des visites à distance et celle de l'état des lieux.

« C'était le début de l'avènement de la visite virtuelle et j'avais la certitude que ce serait le nouveau standard. Il restait la question des états des lieux où il y avait une multitude de petits acteurs locaux très peu digitalisés où je ne me suis pas retrouvé en tant que consommateur. Il y avait aussi des filiales de grands groupes immobiliers qui avaient des avis clients catastrophiques et qui ne s'intéressaient pas aux propriétaires particuliers. En partant de là, j'ai voulu créer un service détaillé, bienveillant, transparent et éthique », explique-t-il.

Cinq ans plus tard, les 75 salariés de Check & Visit (principalement localisés à Rennes) développent une solution technologique qui va encore franchir une nouvelle étape dans les prochains mois. En effet, la startup souhaite s'affranchir de toutes problématiques hardware en permettant de réaliser ces modèles 3D grâce à un smartphone ou une tablette.

« On a déposé un brevet il y a quelques mois pour ce produit qui va permettre d'avoir à la fois les métrés précis, un modèle 3D et une expérience immersive à 360°. »

L'acquisition d'acteurs traditionnels comme stratégie de croissance

Maintenant que le produit est développé et largement testé auprès de 250 clients sur plus de 100 000 états des lieux, l'heure est à la croissance

pour Check & Visit, qui se fera en grande partie de manière externe. « Je pense que les rachats vont se généraliser sur le marché de la Proptech. C'est un marché qui est encore très fragmenté et qui va devoir passer par un certain nombre de consolidations », décrypte Thibault Le Treut.

Mais si les acquisitions sont régulièrement réalisées par des acteurs historiques qui font leur marché auprès des startups, ou bien entre startups, il est plus rare de voir une startup faire l'acquisition d'un acteur traditionnel. C'est pourtant la stratégie de Check & Visit qui y voit de nombreux avantages. « Tout n'est pas à jeter dans les acteurs traditionnels. Au contraire ! Il faut juste voir comment on allie le meilleur des deux mondes pour aller plus vite et plus loin », lance l'entrepreneur.

Pour Check & Visit, l'enjeu était de devenir un acteur de taille nationale rapidement. « Le coût d'acquisition était inférieur à celui que l'on aurait eu d'un point de vue organique. Cela nous permet de prendre un raccourci et cela nous coûte moins cher que si on l'avait fait nous-même. Et c'est un processus totalement différent de racheter une autre startup. Nous ne sommes pas sur des valorisations délirantes et on peut donc aller plus vite à un coût modéré. »

De plus, les entreprises traditionnelles rachetées sont, par définition, déjà rentables ou ont comme priorité absolue de l'être. « Pour pallier à nos charges fixes, et notamment sur le développement de la technologie, nous devons grossir et ajouter plus de propriétés en gestion. Cette croissance externe va donc nous aider à tendre vers notre propre rentabilité. »

D'un chiffre d'affaires entre 0 et 1 million d'euros en 2021, l'entreprise est passée à un chiffre entre 3 et 10 millions en 2022, faisant 350 % de croissance sur ces douze mois. Une trajectoire que Thibault Le Treut espère garder grâce à d'autres rachats qui se profilent à l'horizon.



À lire aussi
3 règles d'or pour réussir sa fusion-acquisition



MADDYNEWS

La newsletter qu'il vous faut pour ne rien rater de l'actualité des startups françaises !

JE M'INSCRIS

