

Garance, Studapart, Showroomprivé... Les 4 infos corpo à retenir cette semaine

Chaque semaine, Maddyness fait le point sur l'actualité des grands groupes en matière d'innovation et leurs relations avec des startups. Mis à l'honneur aujourd'hui : Garance, Studapart, Showroomprivé, Société Générale.

Temps de lecture : minute

5 avril 2024

Garance et Skarlett s'allient afin d'augmenter le pouvoir d'achat des retraités

Si les retraités voient leur pouvoir d'achat diminuer en période d'inflation, le patrimoine immobilier qu'ils détiennent est estimé à plus de 3 000 milliards d'euros. Pour les accompagner dans leurs besoins financiers, Garance s'associe à Skarlett pour leur proposer des solutions de financement immédiat. L'objectif ? Monétiser le patrimoine immobilier des seniors sans qu'ils aient à quitter leur résidence principale. En effet, la startup propose une version modernisée de certains types de transactions immobilières, parfois désuètes, telles que la vente en viager ou la vente à terme, et des solutions d'emprunt sans mensualité, ciblant ainsi plus de 70% des seniors propriétaires. L'objectif est double : compléter les pensions de retraite pour financer leurs projets personnels ou aider financièrement leurs proches, tout en leur permettant de rester propriétaires de leur foyer.

« Chez Garance, nous pensons que la retraite est synonyme de beaux

projets. Notre partenariat avec Skarlett est un moyen innovant et original d'offrir à nos clients un autre chemin d'épargne possible », affirme Virginie Hauswald, Directrice générale de Garance. « Que ce soit pour des achats coup de cœur, pour augmenter son revenu ou pour aider financièrement ses proches... Notre collaboration avec Skarlett sert un intérêt commun : donner le choix à nos adhérents, même en retraite. »

Studapart proposera la solution de Check & Visit à ses clients

Studapart s'associe à Check & Visit pour digitaliser les états des lieux et proposer des visites virtuelles en 3D. En effet, l'état des lieux est une mission chronophage qui génère de nombreux litiges. Grâce à la technologie de Check & Visit, Studapart pourra offrir à ses clients des visites virtuelles précises et fiables, faciliter la gestion à distance des biens immobiliers grâce à un jumeau numérique, et la réalisation des états des lieux fiables et précis grâce à l'IA. Ce partenariat vise à optimiser la gestion locative en réduisant les litiges et la vacance locative des 120 000 logements que l'entreprise gère au sein de son portefeuille. Il sera proposé aux nouveaux clients, et à des tarifs préférentiels pour les clients récurrents.

La revente de vêtements s'installe chez Showroomprivé grâce à Paradigme

Showroomprivé collabore avec Paradigme pour lancer un service de collecte et de revente de vêtements afin d'encourager la seconde main. La startup, qui dispose dans son portfolio de marques de prêt-à-porter haut de gamme et premium telles que Sézane, Ba&sh ou encore Maje, est spécialisée dans les vêtements de seconde main. Les clients de Showroomprivé pourront échanger leurs vêtements contre une carte cadeau, d'une durée d'un an, valable sur l'ensemble de ses produits.

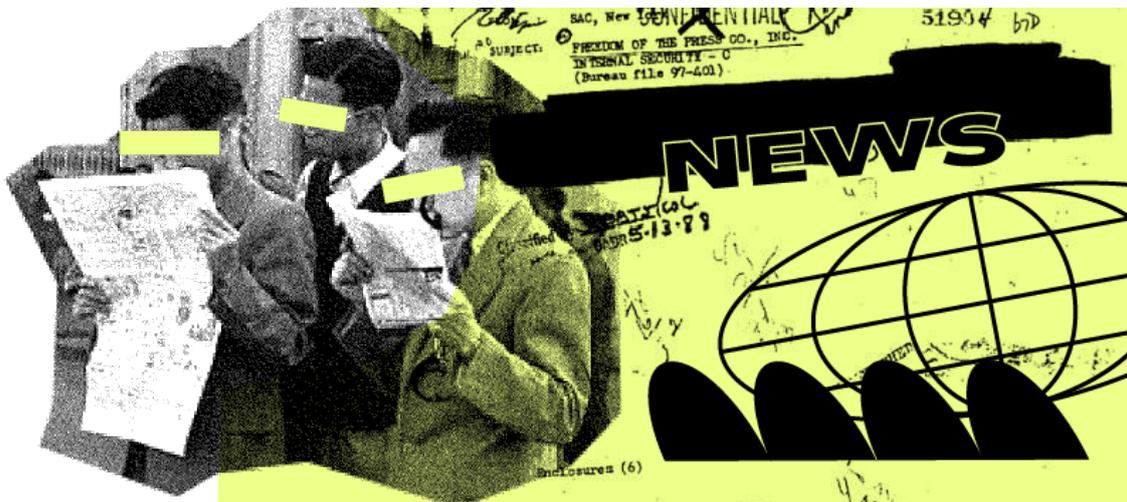
L'objectif est de valoriser le cycle de vie des produits de mode, tout en rendant la seconde main accessible, même pour ceux qui ne prennent pas le temps de trier leur dressing ou revendre leur vêtement.

La Société Générale et BNP Paribas accompagnent la stratégie de croissance externe de BlaBlaCar

BlaBlaCar, le géant français du covoiturage et des voyages en bus, vient d'obtenir un crédit de 100 millions d'euros pour soutenir son ambition de l'entreprise de s'étendre au-delà des frontières européennes, en mettant l'accent sur des acquisitions au niveau international. L'entreprise souhaite accélérer sa croissance tout en continuant d'investir dans l'innovation, mais ne dévoile pas encore ses cibles potentielles. Ce financement a été rendu possible grâce au soutien de la Société Générale et de BNP Paribas, mais également de Citibank, JP Morgan, ou HSBC. La plateforme a déjà démontré sa capacité à intégrer de nouvelles entreprises à son écosystème, comme le montrent les rachats de Ouibus, Busfor, ou plus récemment de Klaxit. Ces stratégies d'expansion, couplées à une croissance soutenue, ont permis à BlaBlaCar de maintenir une rentabilité pendant 24 mois consécutifs et d'afficher un EBITDA positif.



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



MADDYNEWS

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

JE M'INSCRIS

Article écrit par Guillaume Cossu