

Stonal lève 100 millions d'euros avec un partenaire industriel pour se lancer sur le marché européen

La proptech de gestion de données bâtementaires Stonal lève 100 millions d'euros auprès de Aareon, SaaS de gestion immobilière européen. Stonal garde son indépendance mais compte s'appuyer sur Aareon pour accélérer son développement à l'étranger.

Temps de lecture : minute

6 mai 2024

Stonal poursuit son développement : après avoir lancé StonalGPT, l'IA pour dialoguer avec sa base de données bâtementaires et avoir atteint la rentabilité, la proptech lève 100 millions d'euros auprès d'un acteur industriel du secteur, Aareon. Stonal espère ainsi poursuivre sa stratégie de croissance externe et se développer sur de nouveaux marchés européens. Stonal permet de récolter de la donnée sur des bâtiments utilisée par les gestionnaires d'actifs immobiliers pour réaliser des trajectoires de travaux pluriannuels, des mises en conformité administrative et sanitaire ou encore des plans d'amélioration des critères ESG.

«Nous avons lancé un processus de recherche d'un partenaire financier traditionnel à l'automne pour soutenir notre croissance externe», affirme Robin Rivaton, directeur général de Stonal. «Aareon, un partenaire industriel, a toqué à notre porte. Nous avons tout de suite précisé que nous ne voulions pas d'une acquisition !» Aareon investit donc 100 millions d'euros dans la proptech française «avec un deal qui est proche

de ce que nous aurions fait avec un fonds d'investissement», insiste Robin Rivaton.

Stonal ne change pas de gouvernance. Le groupe européen rentre au capital de la startup française. Présent en France, au Royaume-Uni, au Pays-Bas, en Norvège, en Suède, en Finlande, en Suisse et en Autriche, Stonal pourra profiter de l'implantation européenne de son nouveau partenaire.

Objectif Pays-Bas et Allemagne

Cette entrée au capital est la suite logique de l'aventure des deux entreprises : un partenariat commercial existait déjà depuis 2023. *«C'est gagnant - gagnant», se félicite le directeur général de Stonal. «Nous avons 1,7 million de logements uniquement sociaux en France, Aareon en a 18 millions dans toute l'Europe.»* Le groupe commercialisera la solution de Stonal auprès de ses clients à l'étranger. Stonal vise deux marchés en priorité : l'Allemagne et les Pays-Bas. *«Les challenges auxquels sont confrontés ces clients et les nôtres en France sont absolument identiques», souligne Robin Rivaton. La donnée traitée par Stonal étant liée aux bâtiments, le produit est facilement transposable.*

Stonal entend également mener des acquisitions pour consolider sa trajectoire par de la croissance externe. *«L'idée est de conserver notre rentabilité. On pense que 2024 va être encore une année de consolidation du marché. Plus d'entreprises auraient dû s'adosser à d'autres structures en 2023. Il y a des opportunités pour nous, en France et à l'étranger», note Robin Rivaton. «Nous avons environ vingt millions d'euros de chiffres d'affaires aujourd'hui, nous avons largement la place pour tripler, quadrupler, quintupler dans les prochaines années...»*

Rentable depuis la fin de l'année 2023

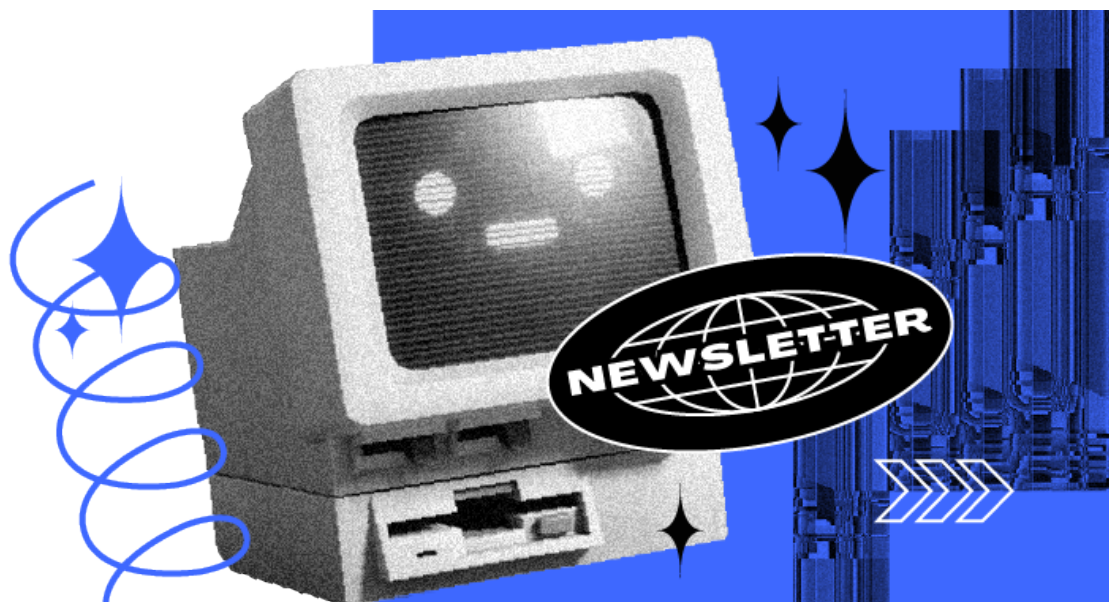
Stonal a atteint la rentabilité en fin d'année 2023 grâce à un pilotage économe et à une stratégie commerciale diversifiée pendant toute la phase de développement de leur outil technologique. *«Tant que la plateforme n'était pas parfaitement commercialisable, nous faisons des prestations de services qui génèrent de la marge et nous permettait aussi de financer le développement de la plateforme.»* Pour Robin Rivaton, ce modèle devrait se multiplier chez les entreprises SaaS.

L'autre force de Stonal est d'opérer sur le secteur public et le secteur privé. Deux segments de marchés à fort potentiel : le segment public regroupe les logements sociaux et les collectivités territoriales avec les bâtiments scolaires par exemple, le segment privé, lui, est composé des assureurs, des SCPI, les foncières... Sur ce segment, les immeubles concernés sont plutôt des bureaux ou de l'hôtellerie. *«L'année dernière, le secteur privé a sous-performé, mais nous avons surperformé avec le secteur public, les deux s'équilibrent.»*



À lire aussi

PropTech : malgré un marché en berne, Zefir lève 11 millions d'euros en série B



MADDYMONEY

Recevez la newsletter mensuelle qui recense l'ensemble des levées de fonds réalisées par les startups françaises

Article écrit par Aurélie Pasquier