

La Fintech Cashbee boucle une levée de fonds de 7,5 millions d'euros

Plateforme mobile spécialisée dans l'épargne et l'investissement, la startup Cashbee fondée en 2019, fait entrer la MIF au sein de son capital. L'objectif : renforcer son avance technologique et élargir sa gamme de produits.

Temps de lecture : minute

4 juillet 2024

« Qu'un acteur mutualiste de référence comme la MIF, engagé depuis plus de 160 ans auprès de ses sociétaires, s'associe à notre projet aux côtés de nos actionnaires historiques, va nous permettre de créer de véritables synergies » se réjouit, Cyril Garbois, l'un des trois co-fondateurs de Cashbee.

Monter en gamme avec plus de produits

Ce 4 juillet, Cashbee annonce avoir bouclé une levée de fonds de 7,5 millions d'euros (après avoir levé 1,1 million à ses débuts), dont l'ambition première est de pouvoir répondre toujours plus fidèlement aux exigences des épargnants français et de faciliter leur expérience financière, directement depuis leur smartphone.

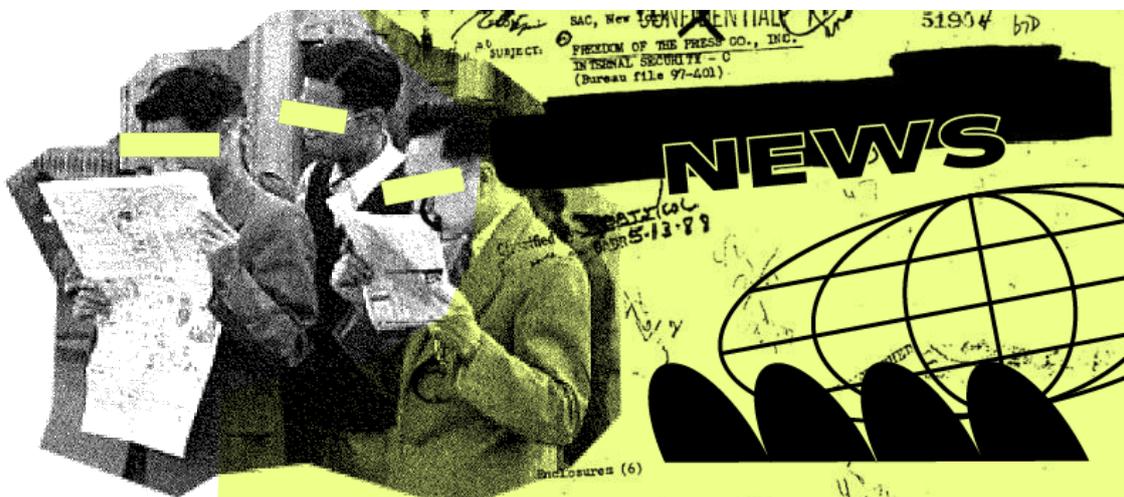
Plébiscitée pour son livret rémunéré parmi les plus performants du marché (à 4% les trois premiers mois, puis à 2,5%), la plateforme s'est imposée auprès de sa communauté, grâce à une diversité de produits : de l'assurance vie en gestion pilotée par affinité (Climat, Inclusion, Tech, Impact) aux produits structurés en passant par l'immobilier ou les

matières premières. « Avec l'entrée de MIF, nous allons élargir notre gamme de placements assuranciers comme les assurances-vie en risque, où l'on peut viser des taux de rémunération à deux chiffres » précise Cyril Garbois.

Ajouter une brique Conseil

Avec un portefeuille en forte croissance de 12.000 clients totalisant 400 millions d'euros sous gestion, Cashbee s'adresse aussi bien aux particuliers (80% de sa clientèle) qu'aux professionnels via son offre Cashbee Pro, pour apporter une solution rémunératrice à la trésorerie des entreprises. « Dans ce grand marché de l'épargne, nous n'avons qu'une toute petite part de marché. Notre but est d'attirer davantage d'épargnants français particuliers et professionnels, avec plus toujours de conseils personnalisés » détaille le co-fondateur de Cashbee.

Pour y parvenir, la stratégie est d'accélérer l'éducation financière de ses utilisateurs, et de doubler les équipes de conseillers pour accompagner les épargnants dans la gestion de leurs finances personnelles. « Nous allons renforcer le conseil pour que le client conserve son autonomie ».



MADDYNEWS

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

[JE M'INSCRIS](#)

Article écrit par Pauline Garaude