

PapyHappy, le chasseur d'apparts pour seniors, lève 1,5 million d'euros

PapyHappy propose aux seniors ou à leurs aidants de les accompagner dans la recherche d'un logement adapté à leurs besoins. Et profite à plein du vieillissement de la population.

Temps de lecture : minute

10 janvier 2019

Le positionnement de niche paie. La pépite de l'immobilier PapyHappy vient d'annoncer une levée de 1,5 million d'euros, bouclée grâce à deux nouveaux investisseurs, BDR IT et BCF Croissance & Innovation, ainsi que ses partenaires historiques, Bpifrance et Groupama Val de Loire. Une opération qui doit servir à renforcer les équipes en France, notamment en recrutant des experts dans les régions du Sud-Ouest du Grand Est, mais aussi à amorcer l'internationalisation de la startup qui lorgne du côté de l'Espagne.

"Les modèles sociaux évoluent en Espagne, les familles peuvent de moins en moins garder leurs aînés au domicile pour s'en occuper, analyse Joachim Tavares, fondateur de PapyHappy. Et les seniors français sont très attirés par l'Espagne pour y passer leur retraite, c'est l'occasion de les accompagner dans leurs recherches de l'autre côté des Pyrénées." L'entrepreneur voit déjà plus loin en évoquant les ouvertures à moyen terme des marchés allemand, italien ou portugais.

Comparer la qualité du logement et des

services

Il faut dire qu'avec le vieillissement de la population, en particulier dans les pays latins, les besoins sont de plus en plus importants et PapyHappy compte bien profiter de ce boulevard. Ancien directeur d'Ehpad et de clinique, Joachim Tavares mesure à quel point il est difficile pour les personnes âgées ou leurs aidants de s'y retrouver dans le foisonnement d'offres de logements pour seniors. La startup propose donc un service d'aide à la recherche de logements adaptés (logement en résidence pour seniors, appartement autonome en résidence médicalisée ou chambre en Ehpad et maison de retraite).



À lire aussi

[Les 50 startups françaises qui repensent la silver economy](#)

Pour proposer des solutions correspondant aux besoins des clients, PapyHappy teste les solutions qu'elle recense par le biais de visites de clients mystère. Cela lui permet d'évaluer la qualité du logement et de la restauration, ainsi que des services proposés par l'établissement. En revanche, la startup ne prend pas en compte le suivi médical dans son évaluation. *"Nous avons une vision très hôtelière du logement et comme nous ne pouvons pas tester les soins, nous les excluons de notre comparatif"*, explique le fondateur.

De la proposition de quelques solutions à partir de critères précis fournis par les clients à l'accompagnement au moment des visites, l'offre de PapyHappy est large, tout comme les prix - fixes, pour garantir l'indépendance de l'entreprise vis-à-vis des groupes immobiliers : 77 euros pour le service de base à 1000 euros pour le déplacement d'un conseiller au moment des visites.