

Finfrog lève 3 millions d'euros pour renforcer son offre dédiée aux freelances

Le CDI est souvent un Graal qui permet d'emprunter. Pour tous les acteurs ne répondant pas à ce critère, Finfrog a développé une solution de prêt à court terme basée sur une IA. Avec sa levée de 3 millions d'euros, la startup veut renforcer ses efforts envers les freelances.

Temps de lecture : minute

13 novembre 2019

“Dix millions de Français sont à découvert de manière chronique et paient en moyenne 500 euros d'agios par an” commence par expliquer Riadh Alimi, fondateur et CEO de [Finfrog](#). Ce constat, l'entrepreneur l'a réalisé après dix ans à travailler pour des leaders du crédit à la consommation. Une idée germe alors dans l'esprit de ce geek qui n'a jamais oublié sa passion pour le code : créer une IA capable de calculer le risque de “non remboursement” représenté par chaque individu.

Remplacer les banquiers par des IA ?

La technologie mise au point par Finfrog est le résultat de 3 ans de R&D. *“Il a fallu s'entraîner sur des modèles statistiques pendant plusieurs années pour avoir un modèle performant et tester la robustesse du système”* indique Riadh Alimi. Les algorithmes passent au crible l'historique des recettes et des dépenses des trois derniers mois avant d'émettre un jugement final et d'indiquer la somme maximale de prêt autorisé. Dans tous les cas, les montants sont compris entre 200 et 600 euros. *“Cela nous permet de balayer un spectre large de clients car le*

découvert moyen des Français est de 360 euros” rappelle l’entrepreneur.

Le montant de remboursement mensuel et le taux de crédit sont identiques pour tous. L’entreprise prélève 3% de la somme prêtée en intérêts pour une échéance mensuelle de 103 euros. Le business model de la société s’appuie donc sur le volume pour se financer et non pas sur des taux exorbitants. L’objectif de Finfrog est clair : aider les Français à mieux gérer leurs comptes et éviter la spirale des frais de découvert.

Freelances, jeunes en CDD, intérimaire...les précaires, coeur de cible de Finfrog

“Nous comptabilisons beaucoup de freelances et de jeunes de moins de 29 ans sur notre plateforme” car ils peinent à *“trouver des financements via un parcours de crédit classique”* reconnaît le fondateur de Finfrog. En effet, pour ce secteur, ces travailleurs n’entrent pas dans les critères des acteurs traditionnels. Pourtant, ils font face aux mêmes besoins que des employés classiques (aménagement d’appartement lors d’un changement de poste, une voiture à réparer, etc..). S’y ajoutent également des dépenses professionnelles comme l’achat d’un vélo pour les livreurs, d’un appareil photo ou d’un nouveau téléphone.

En fin de compte, trois cas d’usage peuvent être recensés :

- La dépense imprévue : réparation de voiture, avancée de frais...
- Anticipation d’un projet : achat d’un vélo, d’un billet de train...
- Un découvert à venir et des achats à effectuer avant une prochaine rentrée d’argent

En pleine expansion, le secteur des indépendants est plus que jamais dans le viseur de Finfrog, d’où sa récente levée de fonds.

Renforcer son offre pour les freelances

La startup vient, en effet, de lever 3 millions d'euros auprès d'experts de l'assurance et de l'énergie parmi lesquels Denis Duverne (AXA), Loïc Fery et Benjamin Jacquard (Chenavari), Mikael Aubertin (Good Goût) ou Thierry Roussel (Direct Energie).

Cette opération lui permettra de renforcer son offre dédiée aux freelances qui ne représentent, pour le moment, que 30% de ses clients et d'ouvrir un nouveau bureau en région.

Après un premier accord signé avec des startups du secteur alimentaire (UberEats, Frichti, Brigad, Iziwork), elle souhaite sceller un nouveau partenariat avec une douzaine de plateformes proposant des jobs étudiant. Une manière de toucher un public aux revenus modestes souvent délaissé par les banques.

En parallèle, l'entreprise veut ouvrir un nouveau bureau en région pour s'implanter au plus près de ses clients. *"75% d'entre eux se trouvent en dehors de l'Île de France, il faut qu'on soit plus près d'eux; le digital ne suffit pas, les gens ont besoin de contact humain"* explique Riadh Alimi, conscient de la défiance des particuliers envers les banques.

Pour réussir à répondre à tous ces enjeux, Finfrog compte doubler ses effectifs en renforçant les équipes de son service client et des opérations. La startup qui compte actuellement une douzaine de salariés a déjà octroyé 40 000 prêts depuis son lancement et comptabilise 10 000 nouveaux clients par mois selon son fondateur.

