

Garantme lève 4 millions d'euros et lance un service pour les pros

Les levées de fonds repartent enfin. Cette fois-ci, c'est GarantMe qui annonce un tour de table de 4 millions d'euros. Grâce à cette opération, réalisée avec Axeleo Capital, New Alpha et Bpifrance, la startup souhaite devenir leader de son marché.

Temps de lecture : minute

3 septembre 2020

Freinée par la crise, GarantMe a tout de même réussi à convaincre ses investisseurs de lui accorder leur confiance. La jeune pousse spécialisée dans la caution locative vient de lever quatre millions d'euros auprès d'Axeleo Capital, de New Alpha et d'un investisseur historique, le Fonds Ambition Amorçage (F3A) du Programme d'investissements d'avenir, géré pour le compte de l'État par Bpifrance. Ce financement a un double objectif : permettre à la startup de développer son produit destiné au professionnel (GarantMe Pro) et devenir le leader de l'assurance dans l'immobilier particulier et professionnel.

Révolutionner l'assurance pour les CDD, les étudiants et les auto-entrepreneurs

Pour réussir à louer un appartement, les agences immobilières et les propriétaires demandent souvent aux candidat·e·s d'être en CDI et de disposer d'un salaire trois fois supérieur au montant du loyer. "C'est un scoring désuet", ne peut s'empêcher d'ajouter Thomas Reynaud, co-fondateur de GarantMe. C'est vrai ce que ce système laisse sur le côté de la route les étudiants étrangers, les auto-entrepreneurs, les freelances, les personnes en CDD ou en période d'essai. Pour contrecarrer cette

vision archaïque de l'assurance, GarantMe a développé *"un algorithme de scoring assez souple pour répondre aux différentes situations précitées mais assez sécuritaire pour rassurer les propriétaires"*. Celui-ci prend en compte des données non analysées habituellement, c'est-à-dire, les *"revenus provenant de l'étranger, que ce soit le siens ou ceux de ses proches, (comme pour les étudiants par exemple) mais aussi l'épargne personnelle des candidat·e·s"*, explique Thomas Reynaud. L'algorithme observe l'évolution de l'épargne au cours des dernières années afin d'évaluer la gestion financière du futur locataire.

Une fois cet examen complet effectué, GarantMe certifie ou non le candidat et se porte caution pour lui. *"Nous remplaçons ainsi les parents et nous garantissons les loyers impayés"*, poursuit Thomas Reynaud. Cette certification, obtenue en 24 heures, rassure les propriétaires. Lancée en 2017, la startup a toujours eu une stratégie B2B et collabore déjà avec 900 résidences immobilières et 600 résidences étudiantes en leur proposant d'utiliser directement son algorithme via un API. Poussé par son ambition, GarantMe a franchi un nouveau cap en lançant un produit destiné aux entreprises.

GarantMe Pro se porte caution pour les entreprises

Pour assurer leurs arrières, les propriétaires demandent généralement une garantie de 6 à 12 mois aux entreprises. Or, cette somme est *"juridiquement considérée comme de la dette et empêche ainsi les dirigeants de réaliser de nouveaux prêts"*, explique Thomas Reynaud. Résultat, les dirigeant·e·s doivent parfois revoir leurs investissements et leur stratégie de développement à la baisse. Afin de les aider à s'installer sans se ruiner, GarantMe a décidé d'étendre son offre aux startups, aux TPE ainsi qu'aux PME. GarantMe pro propose aux entrepreneur·e·s de les aider à confectionner leur dossier mais aussi de certifier leur solvabilité

grâce à *"un algorithme unique et tridimensionnel qui observe les risques macroéconomiques, bilanciaux et financiers de la structure"* . Si les résultats sont positifs, GarantMe se porte caution pour l'entreprise et propose aux propriétaires une garantie loyers impayés.

Proposée depuis mars 2020, GarantMe Pro pourrait intéresser de nombreuses startups en quête de trésorerie mais aussi des propriétaires frileux à l'idée de faire confiance à des entreprises dans un environnement économique incertain. D'ici la fin de l'année, Thomas Reynaud espère réussir à accompagner 500 entreprises dans leur installation et 10 000 d'ici 2022.

Devenir leader du marché de l'assurance immobilière

Avec cette nouvelle offre, Thomas Reynaud ne cache pas son ambition : faire de GarantMe le leader de l'assurance dans l'immobilier pour les particuliers et les professionnels. Afin de financer ce plan, la startup vient de lever quatre millions d'euros qui lui permettront de développer de nouveaux services pour les entreprises et d'augmenter sa masse salariale. *"Nous souhaitons multiplier nos effectifs par 4 d'ici 2022, en passant de 20 à 80 personnes"* , ce qui lui permettra d'augmenter sa force de vente et de multiplier les partenariats.

Malgré le Covid-19 et le *"ralentissement du marché pendant le confinement"* , la startup s'est fixée pour objectif de monter son réseau de partenaires à 3000 agences et résidences et d'atteindre un chiffre d'affaires de 20 millions d'euros d'ici 2022 (contre 2,2 millions en 2019). Pour y arriver, elle bénéficie du nouveau soutien d'Axeleo Capital et de New Alpha, nouvellement entrés à son capitale et de celui de Bpifrance via son Fonds Ambition amorçage.

Article écrit par Anne Taffin