

# Solen lève 1 million d'euros pour amorcer son développement européen

---

**La pépite de l'immobilier Solen boucle un premier tour de table de 600 000 euros auprès de business angels et du Fonds ambition amorçage angels géré par bpifrance, complétés par 400 000 euros de dette bancaire qui lui doivent lui donner les moyens de ses ambitions.**

Un an et demi après son immersion dans le marché immobilier, Solen boucle son premier tour de table. La startup a rassemblé 600 000 euros auprès de business angels mais aussi de bpifrance dans le cadre du Fonds ambition amorçage angels (F3A), complétés par 400 000 euros de dette bancaire. Cette levée de fonds doit permettre à la startup, qui a déjà convaincu Foncia et Bouygues Immobilier, d'élargir sa base de clients constituée de réseau d'agences immobilières et de promoteurs. *« Le marché immobilier est centralisé autour de quelques acteurs, analyse Clément Henry, CEO et cofondateur de Solen. Notre but est de les convaincre pour gagner en crédibilité. »*

[À relire : Lauréat du Global Challenge, Solen accélère pour valoriser les logements ensoleillés](#)

Pour cela, la jeune pousse cherche également à faire labelliser sa solution par le Centre scientifique et technique du bâtiment (CSTB). Cette reconnaissance permettrait aux agences et promoteurs de faire figurer le certificat de luminosité sur la fiche des biens qu'ils vendent, au même titre que les performances énergétiques, par exemple. *« Cela nous donnerait de la visibilité et nous permettrait de nous installer comme une référence »*, souligne Clément Henry. Solen perfectionne donc constamment sa solution de calcul de luminosité, en passe d'être brevetée, en prenant en compte de nouveaux

paramètres comme la couleur du vis-à-vis ou la présence de végétation en face des fenêtres du bien.

## Répondre aux interrogations des acheteurs

Alors que la population mondiale devient de plus en plus urbaine et que les villes se densifient, la luminosité devient un critère particulièrement important pour les acheteurs comme pour les locataires. *« Nous rassurons l'acquéreur quant à la lumière qu'il aura dans son appartement, explique Clément Henry. Le secteur de l'immobilier est très dynamique et particulièrement concurrentiel ; les solutions qui se développent doivent répondre aux besoins et aux interrogations des acheteurs. »*

[À relire : Les startups qui vont repenser l'immobilier en 2018](#)

Au départ disponible uniquement en B2B, la solution Solen s'est récemment ouverte au grand public par le biais d'une application permettant à n'importe quel futur acheteur ou locataire de vérifier que ces rayons de soleil qui arrivent pile à l'endroit où il imagine mettre son canapé ne disparaîtra pas les 364 autres jours de l'année. Néanmoins, le modèle économique de la startup reste centré sur le B2B. *« Il y a très peu de récurrence en B2C : les Français achètent un bien tous les 10 ans »*, rappelle Clément Henry.

## Le marché américain en ligne de mire

Au contraire, les professionnels, eux, vendent ou louent plusieurs biens par semaine. *« Aujourd'hui trois biens sur quatre se vendent par le biais d'un professionnel »*, note le CEO. Un vaste marché qui laisse entrevoir les perspectives de développement de la startup, qui entretient même des ambitions internationales. *« Une fois que nous aurons traduit la plateforme, nous espérons convaincre les professionnels allemands, britanniques et espagnols, s'enthousiasme l'entrepreneur. Et pourquoi pas même les Américains ? »*

Pour se préparer à cette internationalisation, Solen devrait étoffer ses équipes. L'équipe d'une dizaine de personnes tourne aujourd'hui principalement avec des freelances. Mais la jeune pousse compte signer cinq CDI d'ici mars. Et il y a fort à parier que d'autres devraient suivre si la startup devait maintenir ce rythme de croissance.

[À relire : Top 15 des startups françaises à suivre \(de près\) en 2018](#)