

WeMaintain lève 30 millions d'euros pour partir à l'assaut du marché asiatique

La startup spécialiste de la maintenance intelligente d'immeubles boucle sa troisième levée de fonds et s'installe à Singapour, qui doit être un premier pas sur le continent asiatique.

Pas d'ascenseur émotionnel pour WeMaintain mais une ascension fulgurante : après une première levée de fonds de 1,8 million d'euros en 2018, puis un deuxième tour de table de 7 millions en 2019, une diversification de ses activités et une opération de croissance externe en début d'année, l'acteur de la maintenance réglementée vient de boucler une nouvelle opération de financement de 30 millions d'euros auprès de Red River West, Bpifrance Digital Venture, Verve.vc et ses investisseurs historiques Eurazeo Partners, Raise Venture et la Financière Saint-James. Avec en ligne de mire, l'Asie, où la startup va poser un premier pied puisqu'elle s'apprête à s'installer à Singapour.

« *L'Asie est un très gros marché pour nous, confirme Jade Francine, co-fondatrice de WeMaintain. L'environnement immobilier y est plus moderne et Singapour est très ouvert à l'innovation. C'est une porte d'entrée pour le marché asiatique, cela sera une preuve de crédibilité qui nous servira de référence.* » De quoi concrétiser un objectif de longue date pour la startup, dont deux des trois co-fondateurs parlent couramment le mandarin, ont

travaillé en Asie et avaient, dès le départ, l'ambition de s'y développer. C'était d'ailleurs dans cette optique qu'Eurazeo était entré au capital lors du tour précédent.

À lire aussi

S'implanter en Asie, entre opportunités et difficultés

Pas question cependant de délaissier d'autres régions du monde. Déjà déployée à Londres après avoir fait ses preuves à Paris, la startup « *regarde ailleurs en Europe mais aussi le continent Nord-Américain* », précise Jade Francine.

« *Trente villes font 60% du marché mondial, notamment au Canada et aux États-Unis. C'est pour cela que l'on est accompagnés par Red River West, dont le rôle est de faire grandir les startups françaises aux États-Unis, parce qu'on ne s'improvise pas sur ce marché-là.* » L'entreprise contractualise avec de grands comptes du marché immobilier, qui ont pour la plupart des ramifications en Amérique du Nord et est donc déjà en discussions avec de potentiels clients.

Un marché à 100 milliards d'euros

La startup peut compter à la fois sur ses acquis technologiques – qui reposent tant sur sa solution logicielle que sur les capteurs qu'elle a développés – que sur ses quatre premières années d'expérience pour convaincre clients et investisseurs. Malgré des CV très internationaux, les trois co-fondateurs ont ainsi pris le parti de se lancer en France, dans un marché « *particulièrement verrouillé, oligopolistique* ». Une preuve de concept qui présumait du meilleur pour l'entreprise, qui a pu constater lors de son lancement à Londres que cette première référence lui assurerait un succès si ce n'est facile, tout du moins pas trop compliquée : « *lors de notre première année à Londres, nous avons réalisé trois fois le chiffre d'affaires que nous avons fait à Paris dans le même laps de temps* », s'enthousiasme Jade Francine.

Ce troisième tour de table officialise aussi le pivot opéré par WeMaintain de la simple maintenance d'ascenseurs vers une solution tout intégrée du smart building. « *Les ascenseurs, c'était notre cheval de Troie*, sourit Jade Francine. *C'était un point de frustration pour tous les acteurs de l'immobilier et nous voulions prouver que nous pouvions déverrouiller ce point-là en apportant de la technologie avant de nous attaquer à d'autres marchés.* » Désormais,

WeMaintain gère aussi la maintenance des portes d'immeuble, des escalators et des systèmes de sécurité incendie depuis le rachat de Shokly en début d'année. « *Nous voulons créer un acteur mondial sur le marché de la maintenance réglementée dans l'immobilier : c'était dans notre tout premier deck, en 2017* », se rappelle la co-fondatrice. Et l'enjeu est de taille : le marché mondial pèse 100 milliards d'euros.

Pour donner corps à ses ambitions, WeMaintain peut déjà compter sur plus de 80 salariés et prévoit d'en recruter encore une centaine, dans ses trois bureaux. Mais aussi sur une confiance sans faille de ses investisseurs. « *Construire un acteur mondial ne se fait pas en quelques mois, c'est une vision à long terme qui doit se concrétiser, rappelle Jade Francine. Notre démarche est cohérente depuis le départ et nos investisseurs voient que cette vision se déploie, que les pièces d'imbriquent.* » D'autant que la startup sait s'entourer des meilleurs : Bpifrance, qui entre au capital à la faveur de cette dernière opération « *accompagne toutes les grandes réussites tricolores* », note la co-fondatrice. Et WeMaintain espère bien être un nouveau succès à accrocher au tableau de chasse de la banque publique d'investissement.