

Cap sur l'Amérique pour Click&Boat et ses nouveaux investisseurs

La startup de location de bateaux pour particuliers et professionnels Click&Boat annonce une levée de fonds, pour un montant non communiqué, auprès de Permira et de Boats Group, plateforme américaine de vente de bateaux en ligne. Objectif : s'attaquer activement au marché américain.

Lancée en 2014 par Edouard Gorioux et Jérémy Bismuth, Click&Boat propose un service qui devrait plaire aux touristes cet été : la location de bateaux aux particuliers et aux professionnels, avec ou sans skipper, pour quelques heures ou quelques jours. Les locations s'envolent depuis le mois d'avril et l'annonce d'un déconfinement imminent pour l'été. Un bon présage qui a su convaincre des investisseurs de participer à l'aventure.

Des Européens en quête d'évasion

Comme de nombreuses startups du secteur touristique, Click&Boat n'a pas échappé à une baisse drastique de son activité durant les confinements sans pour autant perdre ses clients. *« Jusqu'au 15 mai, notre activité était à zéro puisque personne ne pouvait se déplacer. Mais dès le déconfinement, la reprise a été phénoménale avant un trimestre blanc à partir d'octobre suite au second*

confinement », reconnaît Jérémie Bismuth. L'explosion de la demande s'explique simplement par la promesse de la startup : offrir un moment convivial entre amis ou en famille, dans la nature, le tout « *dans un contexte sanitaire rassurant* ». Résultat, l'entreprise s'en est plutôt bien sortie en 2020.

À lire aussi

Ces startups du tourisme qui traversent la crise avec panache

« *Nous avons atteint un niveau d'activité presque équivalent à celui de 2019* », se réjouit Jérémie Bismuth. Ce qui a poussé les fondateurs à conserver leur plan d'investissement en 2020 et même racheter un de leur concurrent espagnol, Nautal en août après l'acquisition de l'allemand Scansail quelques mois auparavant et celle d'Océans Évasion en 2019 qui lui avait permis de se diversifier. Ce qui lui a permis d'accroître son panel de clients allemands, néerlandais et brésiliens déjà bien ciblés par Nautal. Et Click&Boat entend bien poursuivre sur cette lancée en concentrant ses forces sur l'Amérique grâce à ses nouveaux investisseurs.

Après les rachats, la collaboration

La startup vient de réaliser une levée de fonds – pour un montant non communiqué mais plus significatif que les 10 millions d'euros déjà perçus jusqu'ici selon l'AFP – auprès de Permira et de Boats Group. À noter cependant qu'il ne s'agit pas seulement d'une rentrée d'argent direct puisque « *les investisseurs de départ ont revendu des parts* ». Un choix que justifie Jérémie Bismuth : « *Permira connaît très bien les politiques de croissance externe et elle s'est engagée à réinvestir autant que nécessaire si notre stratégie permet d'améliorer notre croissance* ». Le fonds possède un capital important et vient d'ailleurs d'investir 1,9 milliards d'euros dans Adevinta (LeBoncoin).

Boats Group, plateforme d'achat de bateaux en ligne, ouvrira également la voie à Click&Boat sur le marché américain. « *Nous n'avons pas tout à fait les mêmes métiers mais nous visons en partie les mêmes clients. L'achat d'un bateau est souvent trop cher pour les particuliers et certains professionnels qui préfèrent alors louer. Nous pourrions ainsi pousser une offre de location à une base de données qualifiées de clients qui n'ont pas les moyens d'acheter leur propre bateau* », développe Jérémie Bismuth. D'autant que la startup a déjà

testé le marché en ouvrant chaque été un bureau à Miami.

Le développement d'un nouveau pays « *ne coûte pas très cher car nous avons une méthode qui fonctionne bien mais nous avons besoin de financement pour les recrutements et les campagnes de marketing* », qui représentent « *90% de nos charges* ». Différents postes sont ouverts : commercial, relation avec les propriétaires, profil technique, développement produit, etc.

Pour le moment, Click&Boat réalise 80% de son activité en Europe mais compte bien prendre une position dominante aux États-Unis où « *l'e-commerce et la réservation en ligne sont bien plus développés* ». D'autres acquisitions externes pourraient bien intervenir dans les mois à venir pour consolider cette stratégie.

Article écrit par ANNE TAFFIN