

Click&Boat lève 4 millions d'euros pour accélérer sa croissance externe à l'international

Les actionnaires historiques du service de location de bateaux Click&Boat, dont le fonds Olma, lui ont renouvelé sa confiance. L'objectif ? Racheter des concurrents étrangers pour asseoir son aura internationale.

Et de trois. Après un premier tour de table de 200 000 euros bouclé en 2014 puis un deuxième d'un million en novembre 2016, Click&Boat annonce ce mercredi avoir sécurisé une levée de 4 millions d'euros auprès de ses investisseurs historiques, dont le fonds Olma Private Equity Fund. Et la startup avait des arguments à faire valoir : avec 200 000 utilisateurs inscrits sur sa plateforme de location de bateaux et 22 000 bateaux disponibles, l'entreprise a su se faire une place au soleil sur les côtes de cinq pays (France, Espagne, Italie, Allemagne et États-Unis). Mais des bateaux sont proposés dans pas moins de 35 pays.

Une internationalisation réussie, au vu des chiffres avancés par Jérémie Bismuth, cofondateur de la startup. « *Aujourd'hui, plus de 50% de nos réservations sont effectuées par des clients étrangers, sur des bateaux situés en dehors de France, précise-t-il. Deux ans seulement après notre lancement sur le marché américain, les clients américains représentent environ 10% de notre chiffre d'affaires, c'est très encourageant et c'est la preuve que Click&Boat a tout pour réussir en dehors de l'Europe.* » Et la startup ne

souhaite pas s'arrêter en si bon chemin et nourrit désormais de nouvelles ambitions à l'étranger pour « *ouvrir de nouveaux marchés* » et « *réaliser des acquisitions de sociétés concurrentes* ».

Et si Click&Boat lève des fonds, ce n'est pas pour combler un trou dans la trésorerie : la startup assure être rentable depuis 2015, soit un an à peine après sa création. Contrairement à de nombreuses startups, qui tâtonnent pour trouver un modèle économique viable, Click&Boat a toujours eu la rentabilité pour objectif. « *C'est pour nous la preuve que notre croissance est basée sur un modèle sain et scalable, que nous voulons dupliquer sur de nouveaux marchés* », explique Édouard Gorioux, cofondateur de l'entreprise. Et l'assurance de grandir sereinement.