



START-UP

Legalife se renforce dans l'immobilier et devient Unlatch

IMMOBILIER

La start-up qui digitalise la chaîne de la promotion immobilière compte 180 clients en France et se lance en Belgique.

Guillaume Bregeras

@gbregeras

Lorsque François Marill, Thomas Rivoire et Olivier Adam lancent Legalife en 2013, les avocats et les experts-comptables ne sont pas encore totalement prêts à automatiser la rédaction des documents juridiques. Si l'activité destinée aux particuliers se développe bien, celle consacrée aux entreprises rencontre des freins à un développement rapide.

C'est pourquoi les trois entrepreneurs partent en quête d'une niche où les besoins sont plus prégnants, et les acteurs capables de basculer plus massivement dans un processus d'automatisation et de digitalisation. Ancien notaire, Thomas Rivoire connaît la chaîne de valeur du secteur immobilier et tente avec son équipe une incursion sur ce marché. Nous sommes alors en janvier 2018 et, dix-huit mois plus tard, Legalife compte 180 promoteurs immobiliers clients de sa solution. « L'activité destinée aux particuliers et celle liée à l'immobilier ont des mécaniques totalement différentes, notamment concernant l'acquisition des clients, raconte Thomas Rivoire. Cela créait une confusion chez les pro-

fessionnels, et ils ne comprenaient plus très bien notre positionnement. » Les startuppeurs décident de donner un nom à cette nouvelle activité, et c'est « Unlatch » (« déverrouiller » en anglais) qui est retenu.

Cette nouvelle étape marque un virage dans l'histoire de la start-up qui assure être rentable à la fois sur son activité B to C et B to B. Son outil a évolué pour répondre aux besoins spécifiques de la promotion immobilière, et son ambition est désormais très forte sur le secteur. Il intègre les fonctions propres aux acteurs positionnés sur la construction de logements neufs, depuis la mise en ligne des annonces jusqu'à la signature électronique, en passant par le CRM. Mais il s'adresse également aux acteurs de l'ancien, comme les foncières, qui ont des lots importants à vendre.

Trois nouveaux pays au début de 2020

Si les documents digitalisés sont partagés avec les notaires pour leur permettre d'accélérer la rédaction des documents, ce sont les promoteurs immobiliers qui paient cette solution logicielle, à un prix qui varie en fonction du volume d'appartements mis en vente par le professionnel. Avec un marché d'environ



1.200 promoteurs en France, le marché domestique est trop petit. La jeune pousse se tourne donc vers l'international et compte déjà trois clients en Belgique, explique Thomas Rivoire : « *Nous pilotons cette activité depuis la France, mais rapidement nous devrions y installer un bureau. Nous étudions également les opportunités sur d'autres territoires en Europe, et nous devrions concrétiser l'ouverture de trois nouveaux pays d'ici au début de 2020.* »

Pour nourrir cette croissance dans le secteur immobilier, Unlatch réfléchit à lever des fonds. La start-up, qui emploie une trentaine de personnes, assure en avoir les moyens, mais n'exclut pas d'être accompagnée par des fonds pour accélérer face à une concurrence croissante. Qu'elle émane des legal-techs ou du CRM, ses principaux acteurs cherchent eux aussi de nouvelles perspectives pour assurer leur avenir. La piste de la promotion immobilière est désormais l'une des plus évidentes.



À NOTER

Le marché de la construction en Europe constitue le terrain de jeu d'Unlatch. Il représente 280.000 constructions par an en Allemagne, 195.000 au Royaume-Uni, 178.000 en Pologne, 50.000 en Espagne et 44.000 en Belgique.