

## Sextant s'adosse à un financier

Près de dix ans après sa création, le réseau de mandataires immobiliers ouvre son capital pour la première fois avec une levée de fonds de 5 M€ portée par le FPCI Fortuny d' InterInvest Capital. Affichant près de 10 M€ de chiffre d'affaires ainsi qu'un Ebitda positif, Sextant va désormais s'atteler à renforcer ses positions à travers la France.



© Sextant

[2](#)

Les réseaux de mandataires immobiliers ont le vent en poupe. **Sextant**, lancé en 2013 par Brice Bonato et Matthieu Cany, boucle sa première augmentation de capital en levant **5 M€** d' *equity*, apportés par le FPCI Fortuny géré par **Inter Invest Capital** qui réalise son premier investissement dans ce sous-segment immobilier. La société de gestion intervient, comme à son habitude, en minoritaire. Finalisée en fin d'année dernière, cette opération d' *early growth*, accompagnée par **Clearwater International**, devrait permettre de poursuivre sereinement le développement du réseau aux près de **10 M€ de chiffre d'affaires**. Affichant une croissance historique de **40/50 %** par an, il peut également se targuer d'un **Ebitda positif**. « Sextant se situe dans le top 15 des réseaux de mandataires immobiliers en France, détaille **Julien Hugot**, associé d'Inter Invest Capital. La société jouit par ailleurs d'une image de qualité à la fois chez les conseillers affiliés que chez les clients finaux. »

### La belle part des acquéreurs étrangers





Julien Hugot, [Inter Invest Capital](#)

Fort de sa nouvelle enveloppe de *cash*, Sextant entend désormais **accroître son nombre de mandataires** plus 300 aujourd'hui, le nerf de la guerre dans ce secteur. Le réseau va également poursuivre le développement de ses **outils technologiques** (fluidifier les process d'acquisition d'un bien immobilier, faciliter la "chasse" d'appartements ou de maisons...), tout en renforçant sa présence nationale. « Sextant est présent à travers tout le territoire national, poursuit Julien Hugot. Le but est de densifier le réseau, en particulier dans les grandes métropoles régionales, ainsi que dans les villes intermédiaires et moyennes. » Affichant plus de **1 000 transactions** réalisées en 2021, le groupe dispose d'une forte **assise internationale** avec 15 % des acquéreurs potentiels originaires de l'étranger.

## Un secteur en mutation

Le métier d'agent immobilier évolue très rapidement depuis quelques années. Les agences traditionnelles sont concurrencées à la fois par les agences dites "2.0" (forfait fixe, faible commission...), mais également par les réseaux de mandataires indépendants. Ces derniers, aujourd'hui très éclatés, sont menés par iad, leader avec 4/5 % des parts de marché, qui a bouclé une levée record de 300 M€ l'an passé (lire ci-dessous). « Le sous-segment des réseaux de mandataires a connu une croissance de 30 % par an dernièrement, explique Julien Hugot. Nous avons rarement observé un marché aussi attractif, par sa taille, sa croissance et son côté disruptif. » Si l'heure est aujourd'hui à la croissance organique, les réseaux d'indépendants entreront demain dans une **logique de rapprochement**, afin d'afficher une taille critique qui pèse face aux géants historiques du secteur.

