

INTERVIEW DANIEL ALTAF - FONDATEUR DE TRANSPAREO

"Rendre la location immobilière transparente et juste"

Journaliste : Bonsoir Daniel, merci de nous accueillir. Avant de commencer, j'aimerais que tu nous expliques simplement ce qu'est Transpareo. Pour quelqu'un qui n'a jamais entendu parler de ton projet, c'est quoi exactement ?

Daniel Altaf : Merci de ta question. Transpareo, c'est une plateforme immobilière que nous construisons actuellement. L'idée est simple : créer un endroit unique où les locataires, les propriétaires et les artisans peuvent se rencontrer avec de vraies informations, sans arnaque, sans opacité. Aujourd'hui, quand tu cherches un appartement en France, tu vas sur SeLoger, PAP, LeBonCoin... ce sont juste des sites d'annonces. Tu vois une photo, une description, un prix. Point. Tu ne sais pas si c'est vrai, tu ne sais pas comment est le propriétaire, tu ne sais pas s'il y a du bruit, si le chauffage fonctionne. Et pour les propriétaires, c'est l'inverse : ils reçoivent des centaines de candidatures, impossible de vérifier qui est vraiment sérieux.

Transpareo vient dire : "On va changer ça. On va créer une vraie communauté où tout le monde peut faire confiance à tout le monde."

Journaliste : D'où vient cette idée ? Y a-t-il eu un moment où tu t'es dit "c'est bon, il faut vraiment faire quelque chose" ?

Daniel Altaf : Complètement. C'est pas venu de nulle part. J'ai observé pendant longtemps comment ça se passait autour de moi. Mon frère cherchait un appartement à Toulouse l'année dernière. Il a passé presque une semaine à regarder des annonces, à envoyer des candidatures. Trente heures de travail. Tu t'imagines ? Trente heures juste pour chercher où vivre. Et à la fin, il y a des annonces qui n'étaient pas à jour, des photos qui venaient de trois ans avant, des propriétaires qui ne répondaient jamais.

Ma mère, elle, c'est l'inverse du problème. Elle possède trois appartements qu'elle loue. Elle gère ça vraiment mal, entre guillemets. Elle a des emails éparpillés, des documents dans dix dossiers différents sur son ordinateur, elle ne sait jamais vraiment si elle va recevoir les loyers à temps. Elle passe vraiment beaucoup de temps sur la gestion administrative de ses trois biens. Et il n'existe rien pour l'aider vraiment.

Ensuite, j'ai commencé à creuser les chiffres. En France, il y a environ 20 millions de locataires. Quatre millions de propriétaires bailleurs. C'est énorme. Et toutes ces personnes passent par des sites qui datent des années quatre-vingt-dix numériquement parlant. Il n'y a aucune plateforme qui adresse vraiment les vrais problèmes de ces gens. C'est là que j'ai compris qu'il y avait vraiment quelque chose à faire.

Journaliste : Tu dis "nous construisons". Tu as une équipe ?

Daniel Altaf : Oui, bien sûr. On est une petite équipe pour le moment, mais très efficace. Je suis développeur full stack, donc j'ai la vision produit et je code aussi. J'ai Camille qui est co-fondatrice et qui vient du secteur immobilier. Elle a huit ans d'expérience chez une grande agence immobilière en France, donc elle sait exactement quels sont les problèmes des propriétaires et des agences. On a Vincent qui est notre responsable technique, qui vient d'une startup fintech. Il s'occupe de toute l'architecture, de la sécurité, de s'assurer que notre plateforme peut vraiment grandir.

Et puis on a une équipe de développeurs, quelques personnes en marketing et support. On est une petite équipe vraiment, mais tout le monde ici a de l'expérience, tout le monde sait ce qu'on fait. On n'est pas des juniors qui découvrent comment développer une application. On a tous travaillé dans d'autres environnements avant.

Journaliste : Parlons des problèmes spécifiques que vous adressez. Tu peux nous donner un exemple concret de ce qui ne fonctionne pas aujourd'hui dans le marché immobilier français ?

Daniel Altaf : Oui, bien sûr. Imaginez que vous êtes locataire. Vous cherchez un appartement. Vous trouvez une super annonce sur SeLoger. Les photos magnifiques, l'ambiance super lumineuse, ça a l'air parfait. Vous allez visiter. Vous arrivez, et en fait, c'étaient des photos de trois ans avant, la lumière vient juste d'un côté, les voisins font un bruit énorme la nuit, le chauffage en hiver c'est catastrophique.

Qu'auriez-vous aimé ? Un avis honnête de quelqu'un qui a vraiment habité là pendant deux ans. Un avis vrai, pas une publicité, un avis d'une personne réelle. Et ça, ça n'existe nulle part en France pour la location longue durée.

De l'autre côté, imaginez que vous êtes propriétaire. Vous avez un appartement à louer. Vous recevez deux cent cinquante candidatures en deux semaines. Comment vous faites pour vérifier qui est sérieux ? Comment vous savez si la personne va vraiment payer ses loyers ? Comment vous savez si elle va respecter votre bien ? Vous n'avez aucun moyen de le savoir vraiment.

Il y a aussi beaucoup de fraude. Des gens qui falsifient leurs documents, qui disent avoir un salaire plus élevé qu'ils ne l'ont, qui prétendent avoir un garant alors qu'ils n'en ont pas. Les propriétaires n'ont aucun moyen de vérifier. Et les locataires, eux, ils ont peur aussi. Peur de perdre leur caution, peur d'avoir un propriétaire qui ne refonde jamais, peur de se retrouver dans une situation difficile.

Transpareo vient dire : on va créer un système où on peut faire confiance. Les avis vérifiés des anciens locataires. Les candidatures où on sait vraiment qui on a en face de nous. C'est vraiment ça, le cœur du problème.

Journaliste : Tu parles d'avis vérifiés. Comment tu fais pour être sûr qu'un avis est vraiment vérifier ? Qu'est-ce qui vous rend différent des sites d'avis qui existent déjà ?

Daniel Altaf : Excellente question. C'est notre cœur de différenciation, ce qui nous rend vraiment uniques. Aujourd'hui, sur Google Maps ou Trustpilot, n'importe qui peut écrire n'importe quoi. Tu peux dire du mal d'un restaurant juste parce que tu l'aimes pas, même si tu n'y as jamais mis les pieds. C'est un vrai problème.

Ce qu'on fait chez Transpareo, c'est qu'on dit : un avis, c'est valide seulement si tu as vraiment habité à cet endroit. Comment on le sait ? D'abord, tu dois avoir un bail qui a existé. Un vrai bail, signé, documenté. Deuxième chose, ce bail doit être terminé depuis au moins un jour. On ne veut pas que tu puisses écrire un avis contre ton propriétaire actuel pendant que tu es encore en conflit avec lui.

Troisième chose, on vérifie ton identité. Tu dois télécharger ta carte d'identité, tu dois faire un selfie, et nous on utilise des outils informatiques spécialisés pour vérifier que c'est vraiment toi, qu'il y a un vrai être humain derrière. Et c'est anonymisé pour tout le monde sauf pour nous. Donc le lecteur de l'avis ne verra pas que c'est Jean-Marie, quarante-trois ans, de Toulouse, mais il verra que c'est quelqu'un de vérifié.

Ensuite, on a un système de modération. Les faux avis, on les détecte avec des algorithmes. Si quelqu'un écrit exactement la même chose cent fois, on le voit. Si c'est écrit comme un robot, on le voit. Et puis un petit pourcentage, on le vérifie à la main.

Vraiment, c'est la première plateforme en France qui dit : les avis immobiliers, c'est avec des vraies gens, vérifiés, c'est comme ça qu'on crée de la confiance.

Journaliste : En termes de chiffres maintenant, comment vous gagnez de l'argent avec cette plateforme ?

Daniel Altaf : Bonne question. On a plusieurs sources de revenus, c'est important parce qu'on veut pas dépendre d'une seule chose. D'abord, il y a les abonnements. Un locataire qui veut avoir un profil certifié, des candidatures illimitées, pouvoir chercher des appartements sans publicités, il paie un petit abonnement mensuel. C'est neuf euros quatre-vingt-dix-neuf par mois. Un propriétaire qui veut un tableau de bord pour gérer ses biens, pour recevoir les candidatures, pour voir les avis sur son bien, il paie dix-neuf euros quatre-vingt-dix-neuf par mois.

Ensuite, il y a les commissions. Quand une location est conclue via notre plateforme, on prend une petite commission sur le premier mois de loyer. Ce n'est pas énorme, c'est cinq pour cent. Parce qu'on a créé de la valeur, on a mis en relation quelqu'un qui cherchait un appartement avec quelqu'un qui en proposait un, et ça s'est bien passé.

On a aussi un comparateur d'artisans. Les propriétaires ont souvent besoin de travailler. De la plomberie, de l'électricité. Et là, on prend une commission parce qu'on les mets en relation avec de vrais artisans qualifiés.

Et puis il y a d'autres petites choses. On pense faire un système de certification. Un propriétaire peut demander à être certifié, à montrer qu'il est fiable, qu'il répond vite, qu'il a de bons avis. Et ça, ça peut être payant.

Vraiment, c'est un modèle hybride où chacun paie selon sa capacité et selon la valeur qu'il reçoit. Ce n'est pas : on vend vos données. C'est pas comme ça qu'on fonctionne.

Journaliste : Et en termes de business, tu fais des projections ? Combien tu penses que ça va rapporter quand vous aurez vraiment lancé ?

Daniel Altaf : Écoute, c'est une bonne question et je vais être honnête avec toi. On ne sait pas vraiment. On peut faire des estimations, bien sûr. On peut se dire : si on a cinquante mille locataires en année un, à neuf euros quatre-vingt-dix-neuf par mois en moyenne, avec un pourcentage qui prend l'abonnement, ça fait environ neuf cent mille euros. Les propriétaires, on pense avoir autour de quinze mille en année un. À dix-neuf euros quatre-vingt-dix-neuf, c'est trois cent soixante mille euros. Les commissions, les artisans, et autres services, peut-être encore quelques centaines de milliers.

Mais honnêtement, c'est du calcul sur papier. La vraie question, c'est : est-ce que les gens vont vraiment utiliser Transpareo ? Est-ce que les propriétaires vont vraiment payer ? Est-ce que les locataires vont recommander à leurs amis ? Ça, on ne le sait qu'en le testant.

Ce qu'on a pour le moment, c'est une phase de test. On a lancé une version avec environ cinquante utilisateurs à Toulouse. Et honnêtement, c'est encourageant. Les gens qui testent nous disent : c'est cool, c'est plus simple que ce qu'on a avant. Les propriétaires disent : c'est vrai que mon tableau de bord, c'est plus facile que d'avoir des emails partout. Mais c'est encore très petit.

Ce que je peux te dire, c'est que notre modèle économique fait sens. Les propriétaires gaspillent déjà des centaines d'euros par mois en gestion manuelle, en annonces sur plusieurs sites. Si on leur propose un outil qui leur économise du temps et de l'argent, et qu'on leur demande vingt euros par mois, c'est un no-brainer. Mais ça, c'est la théorie. Pratiquement, on verra.

Journaliste : Parlons de la stratégie commerciale. Comment tu vas conquérir le marché exactement ?

Daniel Altaf : C'est une très bonne question. On n'est pas naïfs. On sait qu'il y a SeLoger, PAP, LeBonCoin qui existent depuis longtemps avec une base d'utilisateurs énorme. On ne peut pas aller à Paris d'emblée et dire : voilà, on remplace tout. Ça n'a aucun sens.

Ce qu'on fait, c'est qu'on commence petit. On a choisi Toulouse comme première ville. Pourquoi Toulouse ? Parce que c'est une ville de taille moyenne, pas trop grande, pas trop petite. Les gens là-bas sont assez technophiles, il y a une vraie communauté de startups. Et c'est assez facile de créer une vraie communauté immobilière là-bas avant de grandir.

On va faire du marketing local. On va parler à des associations de locataires. On va faire du marketing sur Google pour les gens qui recherchent des appartements à Toulouse. On va créer du contenu local, des guides des quartiers, des conseils pour les gens qui cherchent à vivre à Toulouse. Et puis doucement, on va étendre à d'autres villes. Bordeaux, Montpellier, Nice, Lyon. On va répéter exactement le même processus.

Ensuite, une fois qu'on a une vraie traction dans plusieurs villes, qu'on a des milliers d'utilisateurs, qu'on a des vrais avis, une vraie communauté, là on peut attaquer l'Île-de-France, Paris, les grandes villes. Et à ce moment-là, on a déjà de la crédibilité. Les gens connaissent Transpareo. Et on arrive avec une vraie alternative.

Pour les agences aussi. On va pas aller voir une grosse agence de cent personnes et leur dire : utilise notre outil. Ils vont dire non, c'est trop de risque. On va aller voir les petites agences. Les agents indépendants qui gèrent cinq, dix biens. On va leur dire : regarde, au lieu de tout faire à la main, tout gérer sur plusieurs sites, notre plateforme fait tout ça pour toi. Et ces petits agents, quand ils voient qu'ils gagnent du temps, ils deviennent nos ambassadeurs.

Vraiment, c'est une stratégie de croissance organique, pas de croissance explosive du jour au lendemain.

Journaliste : Et pour les artisans ? Tu dis que vous allez les aider à trouver des clients. Comment un artisan accepterait de venir sur votre plateforme ?

Daniel Altaf : C'est une excellente question. Imagine que tu es plombier à Toulouse. Comment tu trouves tes clients maintenant ? Tu fais du bouche-à-oreille, tu passes des appels froids, tu pense peut-être à faire de la pub sur Google. Et la pub sur Google, c'est cher. Tu paies cinquante, cent euros par client potentiel. Et la moitié ne te rappellent même pas.

Nous, on dit au plombier : voilà, un propriétaire a un problème de chaudière, ça urge, il demande un devis. On te l'envoie. Si tu es intéressé, tu réponds vite, tu vas faire le devis, tu fais le travail, et on prend une petite commission. Douze pour cent du travail. Donc si tu fais deux mille euros de travaux, on en prend deux cent quarante. C'est cher ? Non, en fait ça reste moins cher que Google Ads. Et surtout, le client est déjà motivé. Ce n'est pas un appel froid, c'est un client qui a un vrai besoin maintenant.

Donc pour un artisan, c'est : plus de clients, moins cher que la publicité traditionnelle, plus simple que de gérer cent canaux. Et nous, on fait de l'argent en prenant une commission.

C'est un vrai win-win. L'artisan est heureux, le propriétaire est heureux d'avoir trouvé un artisan de qualité rapidement, et Transpareo prend sa commission.

Journaliste : Parlons un peu de la concurrence maintenant. SeLoger, PAP, LeBonCoin, ces sites existent depuis très longtemps. Pourquoi ne pas simplement copier votre idée ?

Daniel Altaf : C'est une question que beaucoup de gens me posent. Et honnêtement, ils pourraient le faire techniquement. Mais je pense qu'il y a plusieurs raisons pour lesquelles ils ne vont pas le faire rapidement.

D'abord, c'est un problème de technologie héritée. SeLoger a trente-cinq ans. Leur code, c'est très vieux. Ajouter un système complet d'avis vérifiés, c'est refaire cinquante pour cent de leur architecture. C'est dix-huit mois de travail, cinq millions d'euros. Pour eux, c'est un risque. Et ils ne savent pas si les gens vont vraiment utiliser ça.

Ensuite, c'est un problème d'intérêts. SeLoger gagne de l'argent sur les annonces. Plus les annonces sont attrayantes, mieux elles se vendent. Si tu mets des avis honnêtes et vérifiés, tu risques que certaines annonces ne se vendent plus bien. Ce n'est pas dans l'intérêt de SeLoger, fondamentalement.

Pour nous, notre intérêt, c'est créer de la valeur pour tout le monde. Locataires heureux, propriétaires heureux, artisans heureux. C'est ça qui nous motive. Donc on est vraiment alignés avec nos utilisateurs.

Et puis il y a un effet réseau. Une fois que vous êtes le premier à lancer les vrais avis vérifiés, que des milliers de gens les utilisent, c'est très difficile à reproduire. Parce que tout le monde voudra être sur la plateforme qui a les plus d'avis authentiques.

Est-ce que SeLoger pourrait se réveiller demain et copier ? Oui, techniquement. Mais par le temps qu'ils le fassent, nous, on aura déjà trois ans d'avance.

Journaliste : Parlons de la confiance et de la sécurité. Vous demandez des données sensibles, comme la carte d'identité, pour vérifier les gens. C'est pas un peu flippant pour les utilisateurs ?

Daniel Altaf : Excellente question et on l'a vraiment pensée. Oui, on demande à quelqu'un de mettre sa carte d'identité, de faire un selfie. C'est intime. Et on comprend que ça peut faire peur.

Ce qu'on fait, c'est qu'on explique très clairement pourquoi. C'est pas pour flinguer les données. C'est justement pour créer un système vraiment fiable où tout le monde peut se faire confiance. Quand tu entres dans une banque, tu donnes ta pièce d'identité aussi. Ici, c'est pareil, mais pour créer une communauté de confiance.

Techniquement, voilà comment ça marche. On utilise une entreprise qui s'appelle Veriff. C'est un leader mondial en vérification d'identité. Donc ce n'est pas nous qui garderons les données de ta carte d'identité. C'est eux qui font la vérification. Ta photo est chiffrée, elle est supprimée après trente jours. C'est comme ça qu'on fonctionne. Et on est complètement conforme à la réglementation française sur la protection des données. RGPD, tout ça.

Et puis, c'est anonyme pour tout le monde sauf pour nous. Donc tu as un avis sur un bien, les gens qui le lisent ne voient pas qui c'est vraiment. Ils voient juste que c'est quelqu'un de vérifié. Donc tu ne risques pas d'être harcelé ou quoi que ce soit.

Vraiment, la sécurité et la confidentialité, ce n'est pas un détail pour nous. C'est fondamental.

Journaliste : Tu as mentionné des régulations. Est-ce qu'il n'y a pas des risques légaux ? Je veux dire, les avis ça peut être litigieux en droit français.

Daniel Altaf : C'est une très bonne question. Oui, il y a de la réglementation. La France c'est très réglementé, il y a même peut-être trop de régulation. Mais on a pensé à ça.

D'abord il y a la CNIL, qui s'occupe de la protection des données. On est complètement conforme. Nos termes et conditions, c'est quarante pages de respect du droit français et du RGPD.

Ensuite, il y a la loi immobilière. La loi Alur notamment. Il y a des règles sur la discrimination, sur les documents qu'on peut demander, sur la protection des locataires. Nous, on aide les gens à comprendre leurs droits. On dit pas : discriminez les gens. Au contraire, on dit : voilà vos droits, voilà ce que vous ne pouvez pas faire légalement.

Sur les avis, il y a aussi du droit. Est-ce que quelqu'un peut poursuivre pour un avis négatif ? Oui, techniquement. Mais si l'avis est factuel, basé sur une vraie expérience, et pas une diffamation, ça va être très difficile à poursuivre. Nos avis, ils sont factuels. Ce n'est pas : "le propriétaire c'est une mauvaise personne". C'est : "la chaudière ne marche pas" ou "le propriétaire n'a pas répondu aux messages".

Et puis on a une assurance. Si quelqu'un nous poursuit, on a une couverture.

Vraiment, on a réfléchi à la légalité de tout ça. On veut pas faire quelque chose d'illégal. On respecte la loi française.

Journaliste : Parlons de ce que vous avez testé jusqu'à présent. Tu as dit que vous aviez cinquante utilisateurs à Toulouse. Qu'est-ce que vous avez appris ?

Daniel Altaf : Oui, nous on a une version bêta privée depuis trois mois environ. On a invité cinquante personnes à Toulouse. Mix de locataires, de propriétaires, quelques artisans.

Ce qu'on a appris, honnêtement, ça conforte nos intuitions. Les gens disent vraiment : c'est plus simple que SeLoger. Pour les locataires, c'est vrai que pouvoir en une minute candidater à un appartement au lieu de remplir un formulaire compliqué, c'est mieux. Les propriétaires disent : oui, c'est sympa d'avoir tout centralisé dans un tableau de bord.

Ensuite, sur les avis. On a eu quarante-cinq avis publiés en trois mois. Ça c'est un taux de publication très bon. Ça veut dire que les gens trouvent ça utile de partager leur expérience une fois qu'on les a demandé honnêtement.

Et puis il y a eu des locations conclues via Transpareo. Je pense deux ou trois. C'est peu en chiffres absolus, mais ça prouve que ça marche. Quelqu'un cherche un appartement, il le trouve sur Transpareo, il candidate, il le visite, ça lui plaît, il signe le bail.

En termes d'engagement, les gens reviennent sur la plateforme. Si tu regardes les statistiques de rétention, on a peut-être trente-huit pour cent des gens qui reviennent une semaine après leur première utilisation. C'est un bon signal. Ça veut dire que c'est sticky, que les gens y trouvent de la valeur.

Et puis on a un indicateur qu'on surveille, c'est le Net Promoter Score. C'est un questionnaire où on demande : tu recommanderais Transpareo à un ami ? Les notes vont de zéro à dix. Notre moyenne, c'est soixante-deux. C'est excellent pour une version bêta. Les startups, elles sont généralement à trente, quarante max.

Donc oui, les premiers tests, c'est très prometteur.

Journaliste : Et niveau financement ? C'est un projet que tu finances comment ? Est-ce que tu cherches des investisseurs ?

Daniel Altaf : Bonne question. Pour l'instant, on a bootstrappé un peu. J'ai mis mes économies de côté. Camille aussi. Vincent également. On a pas énorme mais on a quand même commencé à construire quelque chose de solide.

Mais oui, on va avoir besoin de financement. On pense à lever, c'est un projet très long à lancer complètement. Peut-être deux millions et demi d'euros au démarrage. Ça nous permettrait de vraiment développer la plateforme correctement, de faire de vrais tests de marché, d'embaucher des gens en marketing, peut-être un responsable commercial. Et puis ça nous donnerait une runway, une capacité à fonctionner pendant dix-huit, vingt-quatre mois, le temps qu'on valide vraiment l'idée.

Nous on cherche des investisseurs qui comprennent le secteur immobilier, qui ont une vision long terme, qui ne s'attendent pas à devenir milliardaire en deux ans. Des gens qui croient vraiment que transformer le marché immobilier français ça prend du temps, ça prend de la patience, mais que c'est possible.

Peut-être que tu demandes : c'est pas fou d'avoir besoin de deux millions d'euros ? En fait non. Une startup de technologie immobilière ça coûte cher. Il faut de bons développeurs, il faut faire de la sécurité informatique, il faut faire du marketing. Deux millions c'est pas énorme pour ça.

Journaliste : Allez, parlons de la vision long terme un peu. Qu'est-ce que tu vois pour Transpareo dans cinq ans par exemple ?

Daniel Altaf : Bon, c'est difficile à prédire. Mais je peux te dire ce vers quoi on veut aller.

D'abord, géographiquement. Dans cinq ans, je veux que Transpareo soit présent dans au moins cinquante villes en France. Pas partout évidemment, mais dans tous les endroits où il y a une tension sur le marché locatif. Paris, Lyon, Marseille, Toulouse, Bordeaux, Nantes, tous les grands centres.

En termes d'utilisateurs, je veux quelques centaines de milliers. Pas dix millions, mais quelques centaines de milliers de gens qui utilisent Transpareo régulièrement, qui trouvent ça utile, qui recommandent à leurs amis.

En termes de l'impact, ce qui me motive vraiment c'est : est-ce que Transpareo est devenu une référence pour la fiabilité immobilière en France ? Est-ce que quand quelqu'un dit : "tu cherches un appartement ?", l'autre répond : "oui, je vais sur Transpareo voir les avis" ? C'est ça le vrai succès pour moi.

Et puis, il y a les fonctionnalités futures. Les prêts entre particuliers, par exemple. Les propriétaires qui ont besoin de capital pour rénover. Au lieu de passer par une banque, ils peuvent emprunter à d'autres particuliers via Transpareo. Ça c'est pour plus tard, mais c'est l'idée.

Vraiment, l'objectif ce n'est pas juste créer une entreprise qui gagne beaucoup d'argent. C'est créer une vraie alternative dans le secteur immobilier. Un endroit où les gens peuvent se faire confiance.

Journaliste : Et toi personnellement ? Qu'est-ce que ça représente pour toi ce projet ?

Daniel Altaf : C'est beaucoup pour moi honnêtement. Je suis développeur depuis longtemps. J'ai lancé d'autres projets avant. Mais celui-ci, c'est particulier. C'est parce que ça touche quelque chose de vraiment basique pour les gens : où vivre.

Chercher un endroit où vivre, c'est stressant. C'est important. Ça prend du temps. Et aujourd'hui en France, les outils qu'on a, ils sont juste pas bons. Et ça m'agace. Ça m'agace que ma mère doive passer vingt heures par mois à gérer ses trois petits appartements. Ça m'agace que mon frère ait passé une semaine à chercher. Ça m'agace que les propriétaires et les locataires ne puissent pas se faire confiance.

Transpareo, c'est ma manière de dire : on peut faire mieux. Et on va le faire. Pas tout seuls, avec une équipe, avec des utilisateurs qui nous aident à comprendre les besoins.

C'est aussi pour moi une chance de vraiment avoir un impact. De faire quelque chose qui change la vie de milliers de gens.

Journaliste : D'accord. Dernière question : quels sont les vraies défis à ce moment-ci ? Les choses qui te tiennent éveillé la nuit ?

Daniel Altaf : Haha, c'est une bonne question. Il y a plusieurs choses.

D'abord, il y a la question : est-ce que vraiment les gens vont changer ? Est-ce qu'une personne qui utilise SeLoger depuis dix ans va vraiment venir sur Transpareo ? Ça c'est une vraie question.

Ensuite, c'est de la technique. On doit vraiment construire quelque chose qui marche bien, qui ne s'écroule pas quand il y a beaucoup de gens dessus. La sécurité aussi. On a les données sensibles. Si on se fait pirater, c'est catastrophique.

Il y a aussi la réglementation. On attend un peu pour voir si demain le gouvernement français va dire : "les avis immobiliers, on ne les laisse plus faire comme ça." Je ne pense pas que ça va arriver, mais c'est dans le back of my head.

Et puis il y a le défi d'embaucher. On va avoir besoin de gens vraiment bons pour qu'on puisse grandir.

Et aussi : avoir assez d'argent. Lever deux millions d'euros ça semble beaucoup, mais ça va vite quand tu dois payer les développeurs, les serveurs, la sécurité.

Mais franchement, les vrais défis, c'est les défis qu'on aime relever. C'est pas comme si Transpareo c'était une idée déjà testée et approuvée. C'est vrai qu'il y a de l'incertitude. Mais c'est ça qui rend ça excitant pour nous.

Journaliste : Daniel, merci beaucoup. Dernière petite question : un message pour les gens qui regardent, peut-être des propriétaires, des locataires, des artisans qui se disent : "pourquoi je devrais faire confiance à Transpareo plutôt qu'à ce que je connaisse ?"

Daniel Altaf : Mon message c'est simple : essayez. Ne changez pas SeLoger ou PAP. Essayez Transpareo en plus. Vous allez peut-être voir que ça change quelque chose pour vous. Et si ça ne vous plaît pas, pas grave. Mais je pense que vous allez aimer.

Pour les propriétaires, c'est : voyez comment notre tableau de bord peut simplifier votre vie. Pour les locataires, c'est : découvrez ce que ça fait d'avoir des avis honnêtes sur les appartements. Pour les artisans, c'est : trouvez des clients sans passer par Google Ads.

Et vraiment, ce qui nous motive, c'est votre feedback. On veut savoir ce qui n'a pas marché, ce qui fonctionne, comment on peut s'améliorer. Donc venez nous parler. On est là.

Journaliste : Merci Daniel. Bon courage avec Transpareo.

Daniel Altaf : Merci beaucoup. Ça m'a fait plaisir.

FIN DE L'INTERVIEW"