

50inTech grandit pour donner plus de place aux femmes dans la tech

Avec une levée de fonds de 600 000 euros auprès de Femmes Business Angels et de la BPI, la startup, dont le but est de favoriser l'émergence de talents féminins dans le numérique, compte poursuivre son expansion à l'international et recruter.

Temps de lecture : minute

7 janvier 2021

En deux ans d'existence et malgré la pandémie de Covid-19, la startup 50inTech n'a pas chômé. Cette communauté en ligne de mise en relation de talents féminins avec les entreprises et de promotion de l'entrepreneuriat mené par des femmes enregistre cette année une croissance de 112%. *"Nous voulons dire et répéter aux femmes qu'elles sont rares et précieuses, pour qu'elles ne quittent pas le milieu de la tech dans les 8 ans après leur arrivée comme les études le montrent, dégoûtées par la toxicité de ce secteur trop masculin"* , martèle Caroline Ramade, CEO de 50inTech. *"Notre solution agit comme un LinkedIn dédié aux femmes de la tech, qui fait le pont entre celles qui cherchent des opportunités et les entreprises qui veulent vraiment s'engager pour plus de diversité"* . L'objectif de la jeune pousse? Arriver à 50% de femmes employés dans le secteur de la tech en France d'ici à 2050 grâce à ce SaaS, où les entreprises, moyennant un abonnement annuel, accèdent à la communauté, leur permettant d'attirer les talents féminins grâce au matching et au jobboard.

Forte de cette ambition, 50inTech vient de lever 600 000 euros auprès du réseau Femmes Business Angels et BPI. Un tour de table qui se différencie

par sa proportion de femmes investisseuses. *"80% des investisseurs sur ce projet sont des femmes ! Et ça, je peux vous dire qu'on ne le voit jamais, s'étonne Florence Richardson, présidente du réseau Femmes Business Angels. Les femmes ont été plus sensibles au projet que nos collègues masculins, avec une plus forte sensibilité à la mixité... Cela montre bien à quel point la parité est importante dans l'investissement parce que certains projets pourraient passer à la trappe alors qu'ils sont nécessaires!"* .

Il était naturel pour elle et son réseau de porter ce projet, *"déjà parce que la performance économique passe par la diversité, mais aussi parce que 50inTech répond à une réelle nécessité, celle de voir émerger plus de projets et de talents féminins dans un secteur primordial, puisqu'il construit le monde de demain"* , conclut-elle.

L'influence de MeToo

Quelle est l'ambition de Caroline Ramade pour sa jeune pousse? Celle qui travaille déjà avec des grands groupes et des pépites de la tech comme Slack, Criteo, BackMarket ou Malt, ne compte pas s'arrêter là. *"On a été ambitieux jusqu'à maintenant en ouvrant une de nos offres dédiée au recrutement en plein Covid, en pariant sur le fait que la pandémie créait un énorme besoin de communauté online, et ça a fonctionné"* , se félicite la CEO, qui a aussi pu embaucher 7 nouvelles recrues en fin d'année.

"Nous adressons un problème qui concerne l'ensemble des entreprises, c'est mass market. On n'est pas sur un sujet de niche contrairement à ce qu'on peut penser, et ce marché ne fait qu'exploser depuis MeToo" , insiste Caroline Ramade. *"S'il n'existe pas encore pléthore d'initiatives, on est clairement entré dans une ère de solutions pour les entreprises, les femmes et les VCs, avec des offres, comme la nôtre, utiles, pragmatiques et pratiques"* . L'entrepreneuse va utiliser cette levée pour poursuivre son expansion internationale, dans un premier temps à Londres pour

continuer de développer son deuxième plus gros marché au Royaume-Uni. Avec l'ambition, dans 6 mois, "*d'aller chercher un Seed pour conquérir l'Europe*".

Article écrit par Heloïse Pons