

# Lengow lève 10 millions d'euros pour développer sa solution et s'implanter à l'étranger

---

Créée en 2009, la startup nantaise Lengow poursuit son ascension et lève 10 millions d'euros auprès de Serena Capital, du Fonds ambition numérique géré par Bpifrance et de son investisseur historique Alven Capital.

---

En six ans d'existence, la startup Lengow, qui édite un logiciel SaaS qui permet aux e-commerçants d'optimiser le référencement de leur catalogue, compte déjà 3500 clients à travers le monde et une centaine d'employés. Après un tour d'amorçage de 190 000 euros auprès de Kima Ventures à ses débuts et une levée de fonds d'1,2 million d'euros auprès d'Alven Capital en 2011, la jeune pousse nantaise franchit une nouvelle étape et boucle une levée de 10 millions d'euros auprès de son fonds historique, du Fonds ambition numérique géré par Bpifrance et de Serena Capital, qui y contribue à hauteur de 7 millions d'euros.

## **Expansion à l'international et virage technologique**

[quote]« Nous voulons accélérer notre expansion à l'international et pour cela nous devons être présents physiquement dans les pays que nous visons, à savoir l'Allemagne et le Royaume-Uni (...) Nous regardons aussi de près l'Asie, c'est une région par laquelle passera la croissance e-commerce. Nous pourrions y créer un hub asiatique », explique Mickael Froger, le CEO et cofondateur de Lengow. [/quote]

C'est depuis son hub parisien, qui concentre 40% de ses effectifs et qui

accueil des commerciaux de 18 nationalités, que Lengow pilote depuis quelques années déjà sa présence à l'international (la solution de la startup est utilisée dans 45 pays). « *L'inconvénient de Paris, c'est que nous ne sommes pas proches de nos clients* », admet Mickael Froger. Lengow doit donc ouvrir des bureaux dans les pays visés et « compresser le temps », en faisant l'acquisition d'acteurs locaux déjà bien en place et en se rapprochant de sociétés dotés de technologies complémentaires. Pour gérer au mieux cette expansion à l'international, Lengow entend recruter 30 personnes d'ici la fin de l'année et doubler ses effectifs en 2016.

En 2015, Lengow aura indexé 250 milliards de produits. Arrivée à une étape stratégique de sa croissance, la startup souhaite donc dépasser le stade de « maillon » de la chaîne e-commerce pour créer un véritable écosystème autour d'elle. Au quotidien, les marchands utilisent une dizaine d'outils e-commerce, c'est donc devenu « *un besoin vital de centraliser et de connecter tous leurs outils au sein d'une même plateforme* », explique Mickael Froger. Mi-septembre, Lengow ouvrira ses API à d'autres acteurs pour qu'ils puissent intégrer ses solutions et entend développer un pool de 20 à 30 partenaires dans les douze prochains mois. Les e-commerçants découvriront également une solution « self service » qui leur permettra d'intégrer leurs catalogues produits de manière automatisée.

## **Serena Capital : au-delà de l'investissement, l'accompagnement**

Alors que la startup nantaise s'était essentiellement développée sur fonds propres jusqu'à présent, cette levée ne se limite pas à la signature d'un chèque conséquent mais relève de la construction d'un trinôme efficace et complémentaire. Alven Capital connaît l'historique de Lengow, Bpi a « *une culture de plus en plus asiatique et une approche du e-commerce intéressante* » et Serena Capital apporte du sang neuf, sans oeillères et une compréhension de l'environnement de Lengow. Un « *triolet intéressant* » pour Mickael Froger qui contribuera selon lui à faire progresser tout le monde :

[quote]« *Le fit humain est très important, nous choisissons des personnes qui seront dans le capital pendant quelques années, il faut donc être proches et se comprendre mutuellement. Ce qui a joué aussi c'est que Serena Capital a une expérience du e-commerce et la connaissance des outils Saas. C'est important qu'ils comprennent notre marché car un fonds n'est pas là que pour apporter de l'argent, ce qui importe c'est le conseil, l'accompagnement.* »[/quote]

Une vision que partage entièrement Nicolas Louvet, directeur d'investissement chez Serena Capital, qui « *sait qu'il y aura des difficultés mais (que) ce dont ils ont besoin c'est d'expérience, de recul, d'un réseau de partenaires. C'est une*

*relation qui va se construire pendant quelques années et notre rôle est d'anticiper, de comprendre les signaux pour les accompagner au mieux. Ils cherchent une équipe, pas un chéquier, et nous ne cherchons pas un placement. »*

Serena Capital a d'ailleurs mis sur la table une somme plus importante que prévue. Un gage de confiance stimulé par le parcours sans-faute de Lengow. « Avec moins de deux millions d'euros l'entreprise a su passer de quelques salariés à pas moins d'une centaine, elle a pris une position de leader sur le marché, s'est structurée sur deux villes et a réussi à attirer des profils de grande qualité », salue Nicolas Louvet. Il ne manque plus qu'un babyfoot dans les locaux et le tableau de la success story est complet.