

eFounders lève 5 millions d'euros pour créer 8 nouveaux champions des logiciels BtoB

eFounders se refinance et lève 5 millions d'euros pour créer 8 nouvelles startups. 4 projets sont déjà dans les cartons.

Temps de lecture : minute

7 décembre 2016

Après une première levée de 6 millions de dollars en juin 2015 avec Oleg Tscheltzoff, eFounders se refinance auprès de 40 entrepreneurs et family offices européens pour créer 8 nouvelles startups. À l'origine de succès comme Mailjet, Front, Textmaster ou encore Aircall et Mention, eFounders, créé en 2011 par Thibaud Elzière et Quentin Nickmans, annonce aujourd'hui une levée de 5 millions d'euros auprès notamment de Nicolas Steegman (Stupeflix), Jean-Daniel Guyot, (Captain Train) et Clément Benoit, (Resto-in et Stuart) pour donner vie à de nouveaux champions des logiciels pour entreprise.

Avec un budget moyen de 600.000 euros par startup, eFounders finance les idées qui naissent en interne en créant une équipe de choc qui portera le projet le plus loin possible. La pierre angulaire de la réussite, ce sont bien sûr le(s) cofondateur(s) qu'eFounders sélectionne pour chaque startup et avec qui le studio se partage les parts à 50/50 et itère jusqu'à donner naissance à une véritable entreprise.

"Les cofondateurs viennent nous voir, nous ne les recrutons pas. On leur pitche l'idée et s'ils accrochent, on itère. Si ça ne fonctionne pas, c'est important de ne pas continuer avec la personne. Ce qui arrive de moins en moins car nous savons désormais quel type de profils nous voulons. Il nous

faut des startupers-leaders capables de se lancer à fond et de mettre en place des process, construire leur produit, reporter aux investisseurs, recruter etc. Un mouton à 5 pattes !"

Thibaut Elzière

Grâce à ce budget et à des activités mutualisées comme le design, le marketing, les sales etc., eFounders créé les conditions nécessaires pour que chaque startup prenne son envol dans les 18 mois et assure un véritable filet de sécurité pour les entrepreneurs qui peuvent se concentrer sur le développement de leur produit. L'idée étant que l'entreprise prenne son indépendance et atteigne un seuil de rentabilité le plus rapidement possible, évidemment. Sur les 9 entreprises créées à ce jour entre Paris, San Francisco et Bruxelles, 5 sont autonomes et 4 s'apprêtent à le devenir.

L'exit en ligne de mire

Le startup studio ne gagne pour le moment d'argent, et doit attendre un exit pour pouvoir revendre ses parts ou une taille critique de l'entreprise qui lui permettra de toucher des dividendes, mais attire les investisseurs. Tout comme ses startups qui ont pour la plupart bouclé des tours de table auprès d'investisseurs de renom. À l'instar d'Aircall, qui entend révolutionner la téléphonie d'entreprise grâce au cloud et qui a levé 8 millions de dollars, notamment auprès de Balderton Capital, ou encore de Mailjet, une solution d'emailing qui a levé 10 millions d'euros auprès d'Alven Capital, Seventure Partners et Iris Capital, ou de TextMaster qui a levé 4 million d'euros auprès de Serena Capital et Alven Capital.

"Nous ne gagnons de l'argent que lorsqu'il y a un événement financier. Ce n'est encore jamais arrivé mais si l'on considère qu'il faut 7 ans en moyenne pour que cela arrive, et que notre première boîte a levé de l'argent il y a cinq ans, théoriquement cela devrait arriver dans les deux

prochaines années"

Thibaud Elzière

Cela pourrait même arriver plus tôt, tant les propositions de rachat ne manquent pas, mais eFounders met un point d'honneur à ne pas vendre trop tôt, et à attendre que la société ait créé suffisamment de valeurs. Si Spendesk, Forest, illustrio et Hivy s'apprêtent à quitter le nid, quatre nouveaux projets sont déjà dans les cartons. Pour le moment nommés grâce à des noms de code comme browserX, BriqX ou encore ContactX, il y a fort à parier que ces idées ne mettront pas longtemps à sortir du bois, et à lever des fonds, toutes comme leurs grandes soeurs.

À relire : #FrenchTech : Les Startups Studios, une tendance de fond européenne pour contrer la Silicon Valley

Article écrit par Anais Richardin