

Dataiku vise le milliard de revenus en accompagnant les entreprises sur la data

Délocalisée à New-York depuis 2016, la startup créée en France a pour ambition de se doter des "meilleures équipes" en traitement des données.

On aurait presque pu l'intégrer dans la série des impressionnantes levées de fonds opérées au sein de la French Tech ces derniers mois... Mais à la différence de Contentsquare, Ledger ou ManoMano, la startup Dataiku, qui vient d'annoncer un tour de table de 400 millions de dollars - soit 337 millions d'euros - n'est plus française, mais étasunienne, depuis 2016, suivant le chemin d'une autre pépite née en France, Algolia. Cette levée, menée par Tiger Capital, a été réalisée auprès d'investisseurs historiques, comme Iconic Growth et CapitalG (Google), et d'autres fonds comme Eurazeo et Insight Partners. Deux autres pépites françaises qui ont connu le succès aux États-Unis - et sont d'ailleurs cotées au Nasdaq - font aussi partie du tour de table : Snowflake mais aussi l'investisseur Olivier Pomel, CEO de Datadog.

Désormais valorisée à 4,6 milliards de dollars (3,9 milliards d'euros), l'entreprise devient ainsi la licorne née en France la mieux valorisée. Même expatriée, la scaleup spécialisée en traitement des données reste tout de même très proche de son berceau français. Comme le rappelle Le Monde, 300 des 750 employés de l'entreprise sont encore à Paris, qui reste le principal bureau de Dataiku, et la France concentre encore 99% de son équipe en R&D.

Recruter les « meilleures équipes »

L'ambition de cette nouvelle levée de fonds ? Recruter massivement les « *meilleures équipes, qu'il n'y a potentiellement nulle part ailleurs* », explique Florian Douetteau, fondateur et directeur général de la société tech, au journal *Le Monde*. Et s'imposer comme un partenaire incontournable des entreprises dans la data. Le créneau de Dataiku, qui parie sur la démocratisation du traitement de la donnée, semble séduire entreprises et investisseurs. « *Dataiku a été un pionnier de l'intelligence artificielle en entreprise depuis sa création en 2013 quand elle s'est chargée de démocratiser l'IA* », rappelle Derek Zanutto, general partner chez CapitalG. *Comme les entreprises comptent de plus en plus sur l'IA pour les aider à prendre quotidiennement des décisions, l'offre de Dataiku est de plus en plus pertinente pour les entreprises du monde entier.*»

La startup se donne les moyens de ses ambitions : en effet, elle avait déjà annoncé un tour de table de 100 millions de dollars en août 2020 grâce à l'effet levier de l'entrée à son capital quelques mois plus tôt de Google, et alors que la néo-licorne avait déjà levé 100 millions de dollars fin 2018. Depuis, la scaleup a vu le nombre de ses clients gonfler de 300 à 450 sociétés dans des secteurs aussi divers que la santé, l'agroalimentaire et l'automobile. Florian Douetteau analyse pour *Le Monde* cette accélération de son activité à la lumière de la période de crise sanitaire : « *Pour les entreprises, ça a été une période de prise de conscience ou de maturation par rapport aux données. Nos clients qui étaient les plus avancés en matière de données ont été ceux qui ont su le mieux adapter leur activité* » .

À lire aussi

[Sorare, ManoMano... Les 11 plus grosses levées de fonds de la French Tech](#)

Si l'entreprise pourrait bien être convoitée par des géants du Cloud, comme AWS, service Cloud d'Amazon, ou Azure, de Microsoft, Florian Douetteau l'assure au *Monde*, s'il y a « *toujours une tentation d'être racheté car on arrive à des montants qui peuvent impressionner, on reste concentrés sur l'intérêt de notre projet industriel* » . Dataiku veut aujourd'hui se renforcer sur les marchés asiatiques et européens, et résume ainsi son ambition : « *Devenir une licorne est tellement courant que l'enjeu, ce n'est pas d'atteindre un milliard de dollars* »

de valorisation, mais un milliard de revenus. On n'y est pas encore mais c'est un bon objectif » .

Article écrit par HELOÏSE PONS