Sweep accélère en accueillant le fonds américain Coatue à son capital

Une, deux…et de trois ! Sweep enchaîne les levées de fonds depuis un an. Son dernier tour de table, une série de 73 millions de dollars, menée par le fonds américain Coatue et ses investisseurs historiques, doit lui permettre de démultiplier les capacités de sa plateforme.

Temps de lecture : minute

---

5 avril 2022

L’actu

Sweep, qui déploie une solution Saas de gestion du carbone pour les entreprises, annonce sa troisième levée de fonds en moins d’un an et son immatriculation au registre des entreprises. En 2021, la jeune pousse réalisait un premier tour de table de 4,1 millions d’euros suivi d’une série A de 22 millions d’euros en fin d'année dernière. Mais l’appétit grandissant de ses fondateurs - Rachel Delacour, Nicolas Raspal - créateurs de Bime Analytics-, Yannick Chaze et Raphaël Gueller- les a poussés à réaliser une nouvelle augmentation de capital. Cette série B, d’un montant de 73 millions de dollars a été mené par le fonds américain Coatue - qui gère 350 investissements et a réalisé 37 exits dont ceux d’Uber, GitLab, DoorDash ou encore Lyft- avec le soutien des investisseurs historiques (Balderton Capital, New Wave, La Famiglia et 2050). Ce qui monte à 100 millions d’euros le total des fonds levés par la société en moins de 18 mois.

La France, pionnière du carbone

Attirer un fonds comme Coatue est-il si simple ? "*Nous avons dû faire nos preuves après la série A,* reconnaît Rachel Delacour. "*Notre vision très data et la séniorité de notre équipe*" ont fait partie des éléments convaincants. "*Le fait d'être une entreprise française nous a aidés car la France est une terre 'carbon knowledge'. Aucun autre pays n'a une institution aussi ancienne que l'Ademe. Cela veut aussi dire que nous avons un pool de talents éduqués sur les sujets carbone que les autres pays ne peuvent pas revendiqués"* , assure l'entrepreneuse.

À lire aussi
Sweep s'attaque à la transition énergétique des grands groupes avec le soutien de figures de la Tech

Cette connaissance, couplée à une réglementation de plus en plus fournie, poussent également les entreprises à faire preuve d'exigence, reconnaît Rachel Delacour, qui a encouragé Sweep à redoubler d'efforts pour proposer un produit répondant vraiment à leurs attentes et leurs besoins. L'Union européenne a voté en 2019 le Pacte vert qui vise un objectif de neutralité carbone des 27 d'ici 2050 et se traduit par la

réglementation d’un certain nombre de secteurs. Si ces textes influent sur l’activité de Sweep, la startup a également un rôle à jouer auprès des législateurs. "*Si nous montrons qu’une solution existe pour manager le bilan carbone des entreprises, les Etats pourront légiférer*" pour obliger les entreprises à prendre cette voie.

Le concept

Lancé en juin 2020, Sweep est un logiciel Saas capable de calculer les émissions carbone de tous les pôles d’activité d’une entreprise afin de l’aider à élaborer un programme climatique pour les réduire.

Contrairement à d’autres solutions, Sweep ne se contente pas d’analyser le scope 1 mais s’attaque à l’ensemble de la chaîne de valeur de l’entreprise grâce à deux fonctionnalités :

- Sweep Tree : divise l’entreprise en secteurs d’activités afin de cartographier les émissions générés par chacun d’entre eux, en interne et en externe, et d’ajuster les actions à mettre en place.
- Sweep Connect : facilite la connexion et le partage de données entre les acteurs (clients, fournisseurs, etc).

À lire aussi
Green Deal : "Les entreprises innovantes doivent faire entendre leurs voix"

En parallèle de cette première étape, Sweep offre la possibilité aux entreprises de travailler sur les actions à mettre en place à court, moyen et long terme. Une fois le bilan carbone effectué, nous les aidons à trouver "*comment piloter leurs émissions, comment consolider à l'échelle les émissions indirectes, comment réaliser les simulations de réduction, etc".*

Les cibles

Sweep vise essentiellement les grands comptes qui "*ont un impact monstrueux"* , avoue Rachel Delacour. Sans compter qu'ils travaillent avec des fournisseurs et des partenaires qui sont également concernés par Sweep. En permettant aux grandes entreprises de se connecter avec leurs fournisseurs pour récupérer leurs émissions de carbone, Sweep "*touche toute la chaîne de valeur, tout un écosystème*" et permet "*d'embarquer des petits et moyens comptes*" pour lesquels "*le carbone est un véritable enjeu mais rien ne bouge si ce n'est pas passé au crible du bilan carbone*".

La société ne communique pas sur le nombre de clients qu'elle possède déjà mais on peut recenser dans son portefeuille JCDecaux, Openclassrooms, Saint-Gobain, Mediawan ainsi que Withings. Sweep reconnaît avoir déjà des clients à l'étranger notamment aux Etats-Unis. "*Nous développons des partenariats à l'étranger, aux Etats-Unis, au Royaume-Uni ou encore au Japon*" , poursuit la CEO. Pas question pour autant de délaisser le marché européen. "*Nous sommes 50 et nous allons recruter de nouveaux profils*" *de* commerciaux, d'ingénieurs et d'experts

carbone. "*Nous allons commencer à dupliquer des recrutements dans ces proportions dans d'autre pays*" , admet également Rachel Delacour.

Article écrit par Anne Taffin