

Platform.sh s'appuiera sur de futures acquisitions pour se développer

Présente depuis trois ans au Next40, la plateforme d'hébergement cloud Platform.sh, permettant de créer et gérer des flottes de sites web et d'application, annonce une levée de 140 millions de dollars. Un montant significatif qu'elle investira dans sa technologie, son déploiement et de futures acquisitions.

Temps de lecture : minute

21 juin 2022

Trois ans après son dernier tour de table de 28 millions d'euros, Platform.sh annonce une série D de 140 millions de dollars. L'opération fait entrer trois nouveaux fonds à son capital (Digital+ Partners, Morgan Stanley Expansion Capital et Revaia) ; les investisseurs historiques (BGV, Eurazeo, Hi Inov et Partech) ont également participé à l'opération. Avec cette somme, la société qui a réussi depuis longtemps son implantation aux Etats-Unis et en Europe du Nord entend bien poursuivre son expansion à l'international et sa stratégie d'acquisition pour continuer à faire évoluer son produit.

Penser international dès le début

Fondée en 2015 par Frédéric Plais, Damien Tournoud et Ori Pekelman, Platform.sh s'est donnée pour mission "*d'aider les équipes numériques à développer beaucoup plus rapidement leur site web ou leurs applications et les faire monter en puissance*", confie Fabien Plais, CEO de l'entreprise. Et cette ambition, l'entreprise l'a toujours pensé à l'international. Depuis six ans, Frédéric Plais s'est installé à San Francisco

(Etats-Unis), où l'entreprise compte 130 employés sur un effectif total de 350 collaborateurs. *"Nous avons eu cette volonté d'expansion aux Etats-Unis dès le début. Ce n'est pas possible d'être seulement un acteur européen dans le cloud, estime l'entrepreneur. Si on fait ce choix, il faut être sérieux. J'ai déménagé là bas, nous avons constitué une super équipe sur place."* Pari gagné ! Aujourd'hui, la société y possède 55 % de ses clients, le reste étant plutôt concentré en Europe de l'Ouest et du Nord. La société vise désormais l'Asie.

Platform.sh cible essentiellement les grands comptes et travaille avec de grands noms comme Adobe, Nestlé, l'Olympique de Marseille ou encore Gault et Millau. *"Nous travaillons aussi avec des startups. En réalité nous sommes capables de nous adresser à toute type d'entreprise, mais plus l'entreprise possède de sites ou d'applications à gérer, plus notre impact est amplifié et elle gagne en temps."*

Réaliser de nouvelles acquisitions

Au-delà de son expansion géographique et de la croissance de son portefeuille, Platform.sh s'attardera sur deux autres grands axes : sa technologie et ses acquisitions. *"Nous mettons beaucoup de moyens sur notre technologie et nous allons continuer à investir dans celle-ci, car ce secteur évolue très rapidement et il contient de nombreux gros acteurs"* , reconnaît Frédéric Plais. L'innovation est donc une obligation pour s'en sortir. Plusieurs recrutements sont d'ailleurs prévus pour réussir à mener ce projet.



À lire aussi

12 startups françaises à l'assaut du marché chinois avec Bpifrance et Business France

En parallèle, Platform.sh compte étudier de futures acquisitions comme celle de Blackfire, réalisée il y a un an. *"Nous avons réalisé ce rachat dans un objectif de synergie opérationnelle"*, précise Frédéric Plais. Blackfire travaille sur toute la partie observabilité de la performance du code. Un point sur lequel souhaitait avancer Platform.sh. Devant la réussite de cette collaboration, les fondateurs entendent bien poursuivre cette stratégie en réalisant d'autres acquisitions. *"Nous avons déjà des sociétés en tête, mais nous sommes vraiment opportunistes. Nous faisons énormément de choses chez Platform.sh de la première ligne code à montée en puissance de l'application, il y a donc des tas d'opportunités de développement à saisir."*

Contribuer à un numérique plus vert

L'impact environnemental du numérique est désormais bien connu et de nombreuses voix appellent au développement d'une technologie plus responsable et plus durable. Conscients de ces enjeux, les trois fondateurs travaillent depuis deux ans sur ce sujet et leur certification BCorp. *"Nous avons commencé par recruter une spécialiste du sujet, qui a contribué au rapport du Giec"* , détaille Frédéric Plais. La société a également fait appel à la startup [Greenly](#) pour calculer son impact carbone. Verdict : sur le scope I, la société s'en sort plutôt bien.

L'impact le plus important porte néanmoins encore sur les serveurs. Mais grâce à sa solution, Platform.sh permet déjà d'optimiser l'usage des serveurs et donc de diviser par 10 la consommation d'énergie. Frédéric Plais appelle aussi les entrepreneurs à réfléchir au lieu d'implantation des data center qu'ils choisissent. *"En fonction du choix énergétique de chaque pays, le rapport [relatif à la quantité de CO2 produite par kWh, ndlr] varie de 1 à 7."*

Dernier atout pour la startup : l'optimisation des applications que Blackfire.io permet de réaliser. *"Leur solution permet d'identifier les problèmes et donne des pistes pour les améliorer, ce qui augmente la performance des sites"* et réduit le nombre de serveurs nécessaire.