

L'histoire de la startup Pono racontée par son fondateur

Le 8 décembre, la fintech Pono, qui simplifie la gestion des garanties du financement, a annoncé une levée de fonds de 3 millions d'euros. Ladislav Manset, l'un des deux cofondateurs raconte la genèse de la société jusqu'à ce récent tour de table.

Temps de lecture : minute

9 janvier 2023

Ladislav Manset et Arthur Bertin se connaissent depuis 20 ans. Le premier est issu du private equity, le second du droit bancaire. Un soir, les deux amis discutent et se passionnent pour un sujet commun. " *Nous nous sommes rendus compte que l'on pouvait mettre à profit nos deux expériences pour créer un produit permettant de sécuriser le financement bancaire* ", précise Ladislav Manset. Quelques temps après naissait Pono, une solution Saas, dont le but est de faciliter la mise en place et le suivi des garanties du financement et ainsi, l'accès à des prêts bancaires pour les entreprises. L'outil permet ainsi d'optimiser la gestion des risques mais également de gagner en productivité pour la mise en place des garanties.

Un an de développement

Les deux amis ont donc imaginé leur produit en 2019. " *La première année a été longue, nous avons mis un an à développer le logiciel* ", se rappelle Ladislav Manset. Et la crise sanitaire n'a pas accéléré les choses. Ce n'est qu'en 2021 que les deux associés ont mis sur le marché leur solution, qui s'adresse aux acteurs du financement tels que les banques, sociétés de gestion, assureurs, fonds de dette ou family offices. Mais la

commercialisation a pris du temps également. " *Certains cycles de vente peuvent prendre jusqu'à 18 mois. Et les acteurs de la finance sont très sollicités, cela peut donc être assez complexe* ", détaille le cofondateur. Pour autant, le manque de technologie est criant dans ce domaine. " *L'innovation attire donc souvent l'intérêt de nos prospects* ", indique le dirigeant qui a enregistré une croissance de 20 % par mois depuis fin 2021. La startup a en effet fait passer le montant des financements sécurisés grâce à sa plateforme de 150 millions d'euros à plus d'un milliard. Et envisage de porter ce montant à 2 milliards d'euros dans les six mois.

Doubler les effectifs

Pour continuer sur sa lancée, la société vient d'annoncer une levée de fonds de 3 millions d'euros auprès de Newfund 115K, Kima Ventures et de ses investisseurs historiques. L'objectif : faire croître son portefeuille clients et continuer à améliorer son produit. " *La génération des contrats, notamment, doit être réalisé par un juriste ou sous-traité à un cabinet d'avocats*, souligne Ladislas Manset. *L'idée pour nous est de mettre à disposition des banques et des acteurs de la finance des outils pour qu'ils puissent internaliser cette tâche.* ". Pour la société, qui collecte beaucoup de data via sa solution, l'idée est également de valoriser ces données afin d'étoffer son panel de services. Pour atteindre ces ambitions, Pono, qui compte 14 salariés, envisage de doubler ses effectifs en 2023.

Dans un second temps, la startup envisage d'adresser le marché international. " *200 milliards de financement sont octroyés aux PME en France tous les ans, le marché français est colossal et il y a largement de quoi faire au niveau national. Mais nous avons quand même l'ambition d'aller en Europe, parce que le sujet des garanties existe ailleurs* ", indique le dirigeant. Une expansion qui devrait démarrer fin 2023 dans les pays limitrophes.

Article écrit par Jeromine Doux