

# Klaxoon lève 15 millions d'euros pour accélérer sur le marché des outils collaboratifs

*La société rennaise, qui a mis au point un logiciel de travail collaboratif, vient de réaliser un nouveau tour de table, après avoir réuni 50 millions de dollars en 2018. Grâce à ces fonds, elle souhaite accélérer à l'international et continuer à innover.*

Temps de lecture : minute

---

22 février 2023

Un outil pour lutter contre la réunionnite, c'est ce qu'a mis au point la société Klaxoon en 2015. Grâce à son logiciel collaboratif, l'entreprise rennaise dynamise les échanges des salariés et les aide à travailler ensemble de manière plus efficace. " *Ils peuvent ainsi partager de l'information. Cela génère des gains de productivité et répond à la tendance de fonds de transformation digitale des entreprises* ", souligne Hervé Simonin, nommé CEO au mois de janvier dernier.

Huit ans après sa création, la société a convaincu " *plusieurs sociétés du CAC40* " et compte 240 salariés pour un chiffre d'affaires de 20 millions d'euros. Mais alors qu'elle nourrissait de fortes ambitions en 2022, Klaxoon a connu un retournement de marché au 2eme trimestre. " *Les fonds d'investissement ont mis un coup de frein général en demandant moins de croissance aux startups et davantage de rentabilité. Il a fallu être agile* ", indique Hervé Simonin. Pour faire " *face à un environnement de marché incertain* ", Klaxoon souhaite donc atteindre l'équilibre en 2023.

# Atteindre 30 % de croissance en 2023

Pour cela, la société envisage d'atteindre 30 % de croissance, contre 15 % en 2022, notamment en accélérant son développement à l'international. Klaxoon avait déjà amorcé son déploiement à l'export, en accompagnant notamment des marques internationales dans leur transformation digitale.

Pour conquérir de nouveaux clients en Europe et aux Etats-Unis, l'entreprise annonce une nouvelle levée de fonds de 15 millions d'euros auprès de ses actionnaires historiques, Sofiouest, Eurazeo et BPI. La société avait déjà réuni 5 millions d'euros en 2016 puis 50 millions de dollars en 2018 pour se déployer à l'étranger. " *Nous sommes déjà implantés aux Etats-Unis, en Allemagne et en Angleterre. L'objectif est de nous renforcer dans ces pays* ", précise le dirigeant nommé à Paris. Matthieu Beucher, le fondateur de Klaxoon, s'est quant à lui installé à Boston pour prendre en charge le développement commercial aux Etats-Unis.

## "S'interconnecter avec d'autres outils"

La société prévoit d'ailleurs de recruter une dizaine de commerciaux dans les mois à venir pour conquérir de nouveaux clients sur ces marchés. En parallèle, elle ambitionne d'améliorer son outil et de continuer à investir dans la R&D grâce à ces fonds. " *Nous sommes en train de faire évoluer Klaxoon en open plateforme pour s'interconnecter avec d'autres outils. C'est le cas avec le logiciel Jira par exemple, qui permet aux développeurs de poster des tickets* ", précise Hervé Simonin.

Dans le même temps, la société développe de nouvelles fonctionnalités. " *Notre plateforme est accessible par internet, sur nos serveurs. Mais certains clients préfèrent que notre solution soit hébergée sur leur propres serveurs. C'est le cas des industries sensibles, comme la Défense*

*par exemple* ", détaille le dirigeant qui veut donc faire évoluer l'outil pour adresser ces domaines d'activité.

---

Article écrit par Jeromine Doux