

Primo lève 3,2 millions d'euros pour simplifier la gestion informatique des PME

Pour gérer l'achat d'équipements informatiques et leur sécurité, Primo a mis au point une plateforme à destination des PME. La société, créée en octobre 2022, vient de réaliser sa première levée de fonds pour se positionner sur ce marché, en croissance de 12 % par an.

Temps de lecture : minute

20 avril 2023

" En cinq ans, le nombre moyen d'outils SaaS utilisés par les PME a été multiplié par 4,3, passant ainsi de 8 à 35. Et désormais, 44 % des cyberattaques ciblent les PME. Or, elles ne sont encore que trop rarement équipées d'outil de gestion informatique. ". Pour assurer cette gestion et la sécuriser, Martin Pannier a créé la société Primo, aux côtés d'Antoine de Mereuil et de Nicolas Nallet, et mis au point une plateforme qui grandit avec ses clients, jusqu'à 2.000 salariés. " Jusque là, les startups étaient obligées d'opter pour une gestion interne, imposant aux managers de prendre en charge cette fonction, ou de l'externaliser à des services d'infogérance extrêmement coûteux ", assure le dirigeant.

Un marché en croissance depuis 12 ans

Sur son interface, Primo permet ainsi de gérer le leasing ou l'achat d'équipements, le renouvellement informatique, l'assurance ainsi que la sécurité de la flotte. " Nous centralisons tous les outils en une interface pour faciliter la gestion et la sécuriser via un service de cybersécurité, souligne Martin Pannier. Les entreprises de moins de 200 salariés ont en effet rarement un IT manager et omettent souvent de crypter leurs données, elles courent donc un cyber risque important. "

Pour accélérer sur le marché de la gestion informatique externalisée - qui représente plus de 8 milliards d'euros de chiffre d'affaires et une croissance de 12 % par an depuis 12 ans - Primo vient de réaliser sa première levée de fonds. La société a réuni 3,2 millions d'euros auprès de Global Founders Capital et Headline. Des business angels tels que les fondateurs et CXO de Pennylane, Deel, Pigment, Criteo, SumUp, Doctolib, ou encore Swile complètent ce tour de table. " Il y a une grande opportunité de marché, confirme Martin Pannier. Nous avons des concurrents américains bien établis mais notre ambition est de créer un leader européen. "

2 millions de dollars de chiffre d'affaires fin 2023

La société créée en octobre 2022 espère d'abord conquérir le marché français. Elle devrait déjà atteindre 300 clients pour 2 millions de dollars de chiffre d'affaires d'ici fin 2023 et envisage d'attaquer le marché européen l'année prochaine. " *Nous ciblons en particulier l'Allemagne et l'Angleterre. Nous avons vocation à nous adresser à toutes les PME modernes, qui utilisent beaucoup d'outils Saas. Les startups sont notre cœur de cible donc nous visons les marchés où elles sont concentrées* ", poursuit Martin Pannier, qui envisage également de s'implanter en Espagne et en Italie mais également aux États-Unis. Pour atteindre ses ambitions, la société de 7 salariés souhaite recruter 10 profils tech d'ici fin 2023 et 5 personnes pour étoffer son service commercial et marketing.

En parallèle, Primo souhaite continuer à développer son outil en intégrant de nouvelles fonctionnalités. " *Aujourd'hui, nous nous focalisons sur les ordinateurs et la sécurité des données. La partie gestion des Saas est en cours de développement tout comme la possibilité de souscrire à des assurances pour le matériel informatique ainsi qu'à une cyberassurance.* ".



À lire aussi

20 ans après sa création, Squarespace choisit la France comme marché prioritaire

