Hubflo lève 2 millions d’euros pour aider les TPE à digitaliser leur gestion

EXCLU - La startup Hubflo, qui a développé une solution de gestion sur-mesure pour les petites entreprises, annonce une levée de fonds de 2 millions d’euros auprès de Seedcamp, Hummingbird Ventures et plusieurs business angels.

Temps de lecture : minute

8 septembre 2023

En France comme en Europe, les petites entreprises représentent, en nombre, l’essentiel de l’économie. Malgré toutes les solutions qui existent sur le marché, la plupart de ces entreprises accusent un retard de digitalisation : "*La raison est simple : l’offre actuelle n’est pas adaptée aux TPE, elles ne peuvent pas s’équiper de quinze logiciels différents ou d’un ERP (Entreprise Resource Planning, ndlr) usine à gaz*", déclare Hakim Zerhouni, cofondateur et CEO de Hubflo. L’ex-VP growth de la néobanque Shine a donc développé en 2022 une solution de gestion tout-en-un qui couvre tous les besoins des TPE : facturation, CRM, projets, gestion de projets, etc. "*Finalement, ce projet s'inscrit un peu dans la continuité de Shine, car l'objectif est le même : simplifier le quotidien des petites entreprises. Shine construit leur système financier, Hubflo construit leur système de “travail” grâce à sa solution tout-en-un*", commente Hakim Zerhouni.

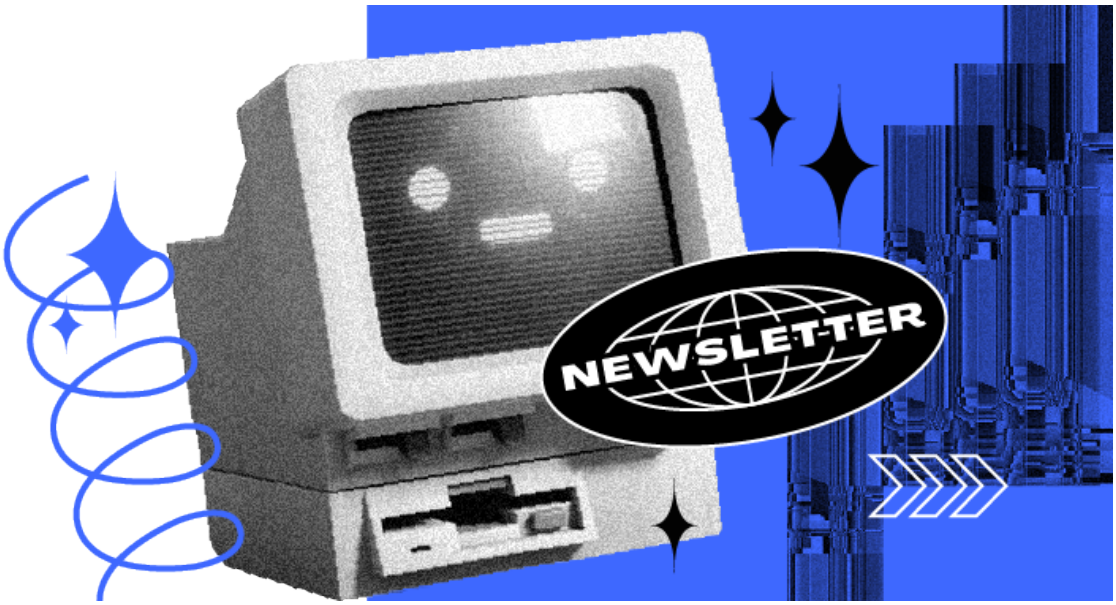
"*La vraie innovation, c’est de proposer un tout-en-un qui soit extrêmement simple et modulable*", poursuit Hakim Zerhouni. "*Chaque TPE est différente. Tout l’enjeu était donc de construire une plateforme qui s’adapte à l’entreprise et non l’inverse. Nous avons aussi bien des*

agences qui gèrent leur activité sur Hubflo que des artisans ou encore des professionnels de l'immobilier", précise-t-il. Hubflo fonctionne sur un système classique de SaaS avec un abonnement mensuel dont le montant dépend du nombre d'utilisateurs. "*Nous sommes en phase bêta depuis le début de l'année et nous avons déjà un revenu annuel à six chiffres. L'année prochaine, l'objectif serait de passer la barre du million d'ARR (revenu annuel récurrent, ndlr)*", partage Hakim Zerhouni.

2 millions pour accélérer dès le démarrage d'Hubflo en Europe

L'ambition affichée est haute : aider un million de petites entreprises à gérer et développer leur activité à horizon 2030. Hubflo, qui compte déjà plus de 700 clients, annonce en exclusivité à Maddyness une levée de 2 millions d'euros auprès de Seedcamp, Hummingbird, Kima Ventures ainsi que de business angels comme Charles Songhurst, ex-directeur la stratégie de Microsoft, Nicolas Reboud, fondateur de Shine, ou encore Michael Pennington, fondateur de Gumtree.

La startup veut s'attaquer directement au marché européen, largement dominé par des acteurs traditionnels qui s'intéressent peu aux TPE. L'entreprise, qui compte aujourd'hui 10 collaborateurs basés en France, va donc utiliser ces fonds pour accélérer la commercialisation et déployer sa solution en Europe dès la fin d'année. "*En général, les startups passent quelques années en France avant d'aller à l'international, mais nous souhaitons le faire très rapidement pour que l'international soit ancré dans l'ADN de l'entreprise et du produit.*". La roadmap n'est pas encore précise, mais la jeune pousse vise en priorité l'Allemagne, l'Italie ou le Royaume-Uni.



MADDYMONEY

Recevez la newsletter mensuelle qui recense l’ensemble des levées de fonds réalisées par les startups françaises

JE M’INSCRIS

Article écrit par Manon Triniac