

Hivebrite lève 35 millions d'euros pour maintenir sa dynamique de croissance

Spécialiste de l'engagement communautaire, Hivebrite lève des fonds pour accélérer son développement. Néanmoins, la société mise désormais sur une croissance contrôlée, avec la rentabilité en ligne de mire.

Temps de lecture : minute

18 octobre 2023

Malgré la crise de financement qui frappe la tech, Hivebrite veut continuer à maintenir une bonne dynamique de croissance. Alors que celle-ci oscille entre 45 % et 50 % au cours des deux dernières années, la société, qui propose une solution SaaS pour gérer ses communautés en ligne, annonce avoir bouclé une série B de 35 millions d'euros menée par Quadrille Capital. A cette occasion, le fonds Insight Partners et le business angel Ed Filippi, investisseurs historiques de la jeune pousse tricolore, ont également remis au pot.

L'opération s'est faite en deux temps, avec une première tranche de 20 millions d'euros réalisée en 2021, avant que celle-ci ne soit complétée par une rallonge de 15 millions d'euros, sur la même valorisation, plus d'un an plus tard. «*Nous avons besoin de 20 millions d'euros pour continuer à avancer*», indique Jean Hamon, fondateur et CEO de Hivebrite.

Finalement, l'entreprise a reçu un financement un peu plus large pour avoir les coudées franches dans le cadre de son développement.

Auparavant, elle avait bouclé un tour de table en série A de 18,5 millions d'euros en 2019.

La moitié des revenus provient du marché américain

Lancée en 2015, la société permet aux organisations de fédérer et d'animer leurs communautés. Dans ce cadre, elle fournit des outils et API pour renforcer l'engagement communautaire (groupes privés, organisation d'événements, appel de financement, campagne de communication...). Après avoir ses armes auprès de plusieurs acteurs de l'éducation (Princeton, Stanford, Yale...) pour gérer les réseaux de diplômés qui représentent 20 % de son activité, la startup a séduit les corporates (40 %) ainsi que les associations et les ONG (40 %). Parmi ses clients, elle compte notamment la Fondation Obama et Boeing. A l'heure actuelle, Hivebrite engrange la majorité de ses revenus sur le marché américain (52 %), devant la zone EMEA (44 %) et APAC (4 %). En France, son marché domestique, elle enregistre moins de 10 % de son chiffre d'affaires.

Après avoir traversé une période forcément spéciale avec la pandémie de Covid-19, *«qui nous a permis de comprendre les clients qui fonctionnent bien et ceux qui fonctionnent mal»* selon Jean Hamon, Hivebrite prévoit de s'appuyer sur sa nouvelle levée de fonds pour étoffer sa plateforme et consolider sa position en Europe et aux États-Unis. Dans ce sens, l'entreprise compte investir dans les innovations en matière d'expérience utilisateur et d'intelligence artificielle.

Mais au vu du contexte actuel, la gestion de la trésorerie se fera de manière plus raisonnée qu'auparavant. *«En 2019, nous étions dans une logique de croissance à tout prix. Nous sommes désormais dans une logique de croissance contrôlée. Il faut être en mesure de montrer que l'on contrôle notre cash burn, mais nous allons continuer à investir dans la croissance. L'enjeu est d'avoir un équilibre entre croissance et rentabilité»*, estime le patron de Hivebrite. Pour l'heure, la société, qui

compte près de 200 collaborateurs, prévoit d'atteindre la rentabilité d'ici 12 à 18 mois.



À lire aussi
Hivebrite lève 18 millions d'euros pour accélérer son développement en Europe et Amérique du Nord



MADDYNEWS

La newsletter qu'il vous faut pour ne rien rater de l'actualité des startups françaises !

JE M'INSCRIS

Article écrit par Maxence Fabrion