

Brest : L'éditeur BoondManager lève 32 millions d'euros pour accélérer son expansion

La société brestoise BoondManager développe depuis 2009 un logiciel de gestion et pilotage d'activités pour les Entreprises de Service du Numérique (ESN) et les sociétés de conseil. Elle vient de lever 32 millions d'euros afin d'accélérer sa croissance en France et à l'international.

Temps de lecture : minute

27 février 2024

Un ERP, ou Système de Planification des Ressources d'Entreprise, est un logiciel de gestion et de pilotage des principales activités d'une entreprise. Grâce à une approche différentielle et une plateforme collaborative intuitive, la startup BoondManager a su séduire plus de 1.500 clients parmi les Entreprises de Services du Numérique (ESN) et les sociétés de conseils en informatique. Sa promesse ? Faciliter le quotidien des recruteurs, commerciaux, administratifs et dirigeants pour améliorer leurs performances.

Fondée en 2009 à Brest par les frères Anthony, Loïc et Tanguy Lambert, la startup régionale s'est vite imposée dans le paysage concurrentiel des ERP. Rentable depuis ses débuts et bootstrapée, elle vient de réaliser une première levée de fonds de 32 millions d'euros auprès d'Expedition Growth Capital. Le fonds britannique est spécialisé dans le financement d'éditeurs de logiciels B2B à forte croissance. BoondManager souhaite ainsi asseoir sa position de leader pour les petites et moyennes ESN et accélérer son développement à l'international.

Un “OVNI” dans le paysage des ERP

BoondManager se définit d'entrée de jeu comme un OVNI par rapport aux acteurs traditionnels du secteur, qui adressent principalement les fonctions financières et comptables. *« Nous avons créé une plateforme collaborative, accessible et agréable à utiliser pour faciliter les tâches quotidiennes et non pour alimenter une base de données qui fasse plaisir à la direction et aux financiers. Cette approche différentielle nous a permis d'anticiper les besoins du marché »*, explique Anthony Lambert, CEO et cofondateur de l'entreprise.

Son outil réunit à la fois un ATS (logiciel de recrutement), un CRM (gestion de la relation client), une plateforme de facturation, ou encore un outil de gestion (projets, temps, notes de frais...). Les ESN et les sociétés de conseil ICT rencontrent en effet des difficultés pour intégrer les divers aspects de leur gestion - recrutement, suivi des collaborateurs, et activités commerciales - au sein d'une plateforme unifiée.

Avec plus de 1.500 clients parmi les petites et moyennes ESN et sociétés de conseil, BoondManager a fidélisé 80.000 utilisateurs, dont 98 % renouvellent leur abonnement chaque année. La société affiche une croissance supérieure à 30 % par an et un chiffre d'affaires de 10 millions d'euros pour son dernier exercice.

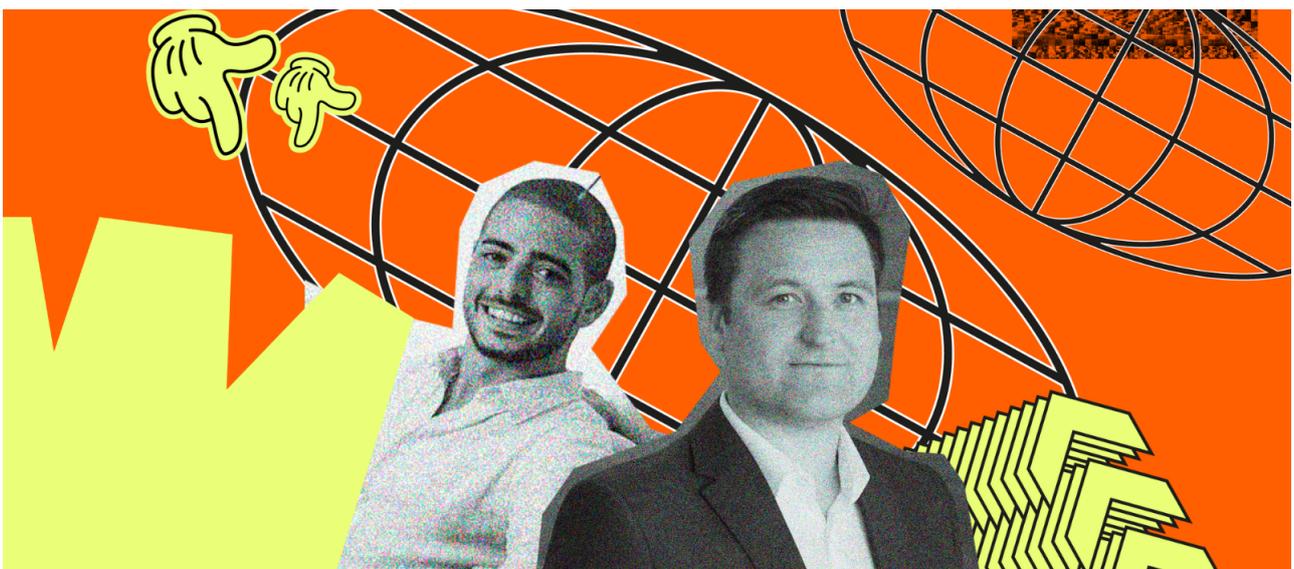
Intensifier sa stratégie marketing et accélérer à l'international

Être devenu leader de son secteur, c'est bien, le faire savoir, c'est encore mieux. *« Nous sommes passés de 25 salariés à 75 en deux ans. En septembre, nous avons réalisé qu'on allait avoir besoin d'une aide extérieure pour mieux structurer notre stratégie et qu'une levée de fonds pourrait nous aider »*, détaille Anthony Lambert avant de poursuivre : *« 70*

% de nos clients arrivent par le bouche à oreille, ce qui veut dire qu'on peut aller beaucoup plus vite en investissant davantage dans le marketing et faire savoir qu'on est devenu le leader du secteur. »

Un premier poste de dépenses à mettre dans les sales et le marketing, suivi d'un investissement dans de nouvelles fonctionnalités métiers sur la plateforme et une amélioration continue du parcours utilisateurs. « *Notre ERP a réussi à se démarquer grâce à son taux d'utilisation dans les entreprises. On ne veut pas perdre la promesse initiale d'un outil très intuitif, mais il y a un risque avec l'ajout de nouvelles fonctionnalités.* » Le CEO dit également vouloir renforcer l'onboarding digital, pour suivre ses objectifs de 100 nouveaux clients par mois. L'IA devrait également intégrer la plateforme pour l'aide à la décision et la productivité.

Sur un marché très porteur de la prestation intellectuelle - 5 à 6 % de croissance chaque année - BoondManager entend élargir sa présence auprès des grands comptes et accélérer son expansion. La société compte déjà 8 % de son CA réalisé à l'étranger, sans stratégie dédiée, et prévoit donc de structurer son développement international, à commencer par l'Espagne et le Canada.



À lire aussi

“SaaS fatigue” : comment la multiplication des logiciels favorise

l'épuisement professionnel



MADDYNEWS

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

JE M'INSCRIS

Article écrit par Mathilde de Cessole