Lago lève 22 millions de dollars pour son alternative open-source de gestion de trésorerie

Lago est une plateforme open-source qui aide les entreprises à mettre en place de meilleurs systèmes de facturation. La startup annonce aujourd'hui une levée de fonds de 22 millions de dollars répartis entre la série A (15 millions de dollars, menés par FirstMark) et le capital d'amorçage (7 millions de dollars, menés par SignalFire).

Temps de lecture : minute

14 mars 2024

Anh-Tho Chuong, fondatrice de Lago, est passée par plusieurs entreprises avant de rejoindre l'aventure Qonto en tant que toute première employée, en charge du marketing et des revenus. Pour autant l'envie d'entreprendre prend le dessus. Après une tentative au Vietnam, pays de ses parents, elle décide de rentrer en France en plein Covid et se de lancer en créant Lago avec trois anciens collègues de Qonto. L'objectif ? Aider les entreprises à s'organiser dans leur gestion de trésorerie, en créant un outil pour piloter la facturation. Un écueil rencontré très largement durant l'expérience des cofondateurs chez Qonto, puisqu'ils avaient dû bricoler leur propre système pour atteindre la série D.

Elle réussit alors à convaincre quelques investisseurs pour créer un outil pouvant gérer tout le système de facturation d'une entreprise. Un outil permettant d'améliorer le parcours client et d'éviter toute perte de revenus dans le processus.

Des clients de renom

Lago peut se targuer d’avoir dans sa base de clients de grands noms de la tech comme Mistral.ai, Together.ai, Swan, Juni, etc puisque la startup résout un problème bien plus important que la tarification à l'usage. Lago vise à modifier le paradigme qui consiste à construire et à maintenir une trésorerie à partir de zéro. Elle se positionne comme une alternative à Stripe, initialement conçu pour le B2C et l'économie de l'abonnement (c'est-à-dire la vente d'abonnements mensuels à 10 $), et non pour les logiciels B2B avec des stratégies plus complexes.

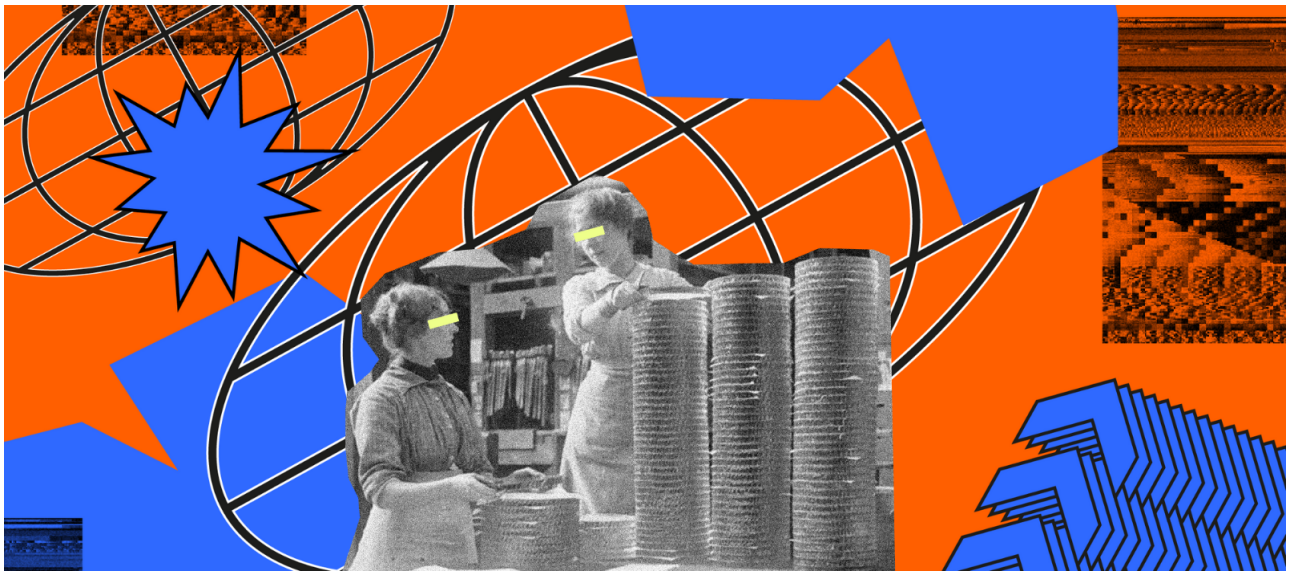
Une expansion aux États-Unis

Lago lève donc un total de 22 millions de dollars, répartis entre la série A (15 millions de dollars, menés par FirstMark, capital risque basé à New York) et le capital d'amorçage (7 millions de dollars, menés par SignalFire). Y Combinator, Lee Fixel's Addition, New Wave, Script, ainsi que des personnalités comme Meghan Gill (MongoDB), Romain Huet, ancien responsable des relations avec les développeurs chez Stripe - qui dirige maintenant l'expérience des développeurs d'OpenAI, et Clément Delangue, PDG d’Hugging Face, participent également à la levée de fonds.

« Nous sommes ravis d'avoir le soutien de certains des principaux investisseurs de notre secteur, d'apporter une approche open-source à un écosystème traditionnel et fermé, et de nous développer à l'international, en particulier aux États-Unis, qui représentent déjà un tiers de notre clientèle », commente Anh-Tho Chuong, cofondatrice et PDG de Lago. Une ambition partagée par FirstMark, donc le directeur général Matt Turck déclare : *« Lago est incroyablement bien positionné pour émerger en tant que leader de la prochaine génération dans son segment. »*

Les fonds levés seront utilisés tant pour l’expansion aux États-Unis que

pour investir dans la R&D.



À lire aussi
ComptaTech : 10 startups qui simplifient la gestion de trésorerie des entreprises

MADDYNEWS

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

JE M'INSCRIS

Article écrit par Cécile Herrero-Sanchez