

Les startups françaises ont levé 109 millions d'euros du 14 au 20 avril

Chaque semaine, Maddynews dresse le bilan des levées de fonds de la semaine qui vient de s'écouler. Cette semaine, 10 opérations ont permis aux startups françaises de lever près de 110 millions d'euros.

Montant

109,693

Nombre d'opérations

10

[Inscrivez-vous à notre newsletter MaddyMoney](#)

Jackpot ! Après plusieurs semaines somnolantes voire léthargiques, l'écosystème français retrouve de la vigueur. Pour la quatrième fois cette année, le total hebdomadaire des levées de fonds dépasse les 100 millions

d'euros, tiré par trois levées à deux chiffres, dont une qui représente presque la moitié du total à elle seule.

C'est donc sans conteste Scality et son tour de table de 60 millions de dollars (48,5 millions d'euros) qui arrivent en tête du palmarès des levées de la semaine. Scality va utiliser les fonds levés pour peaufiner ses services, notamment en matière d'ingénierie. Et espère atteindre la rentabilité d'ici 2020 pour envisager une cotation boursière.

Derrière, Limflow s'impose à la deuxième place avec une opération à 27 millions d'euros, bouclée auprès de Sofinnova Partners, Bpifrance et Balestier. Ce tour de table doit permettre à la Medtech d'obtenir l'approbation de la FDA américaine pour amorcer son développement commercial aux États-Unis.

Enfin, LaFinBox complète le podium, avec l'investissement de 10 millions d'euros réalisé par son *sparring partner* Swisslife. Cela doit lui permettre d'élargir son offre en intégrant notamment la gestion des biens immobiliers mais aussi de développer un service d'accompagnement par des conseillers financiers.

Les Medtech s'imposent un peu plus comme un des secteurs les plus dynamiques depuis le début de l'année : elles ont rassemblé près de 37 millions d'euros à elles seules cette semaine grâce aux opérations de Limflow et Infimed. Ça bouge également côté mobilité avec la belle levée de Karos, qui montre une fois de plus que le secteur du covoiturage courte distance est en pleine ébullition, mais aussi celle de My Sam, qui rappelle que celui des VTC n'a pas terminé sa consolidation.

#DATA

Scality

48,6M€

Menlo Ventures, Idinvest et Iris Capital

#MEDTECH

Limflow

27M€

Sofinnova Partners, Bpifrance et Balestier

#FINTECH

LaFinBox

10M€

SwissLife

#MEDTECH

Infimed

9,8M€

Turenne Capital

#BEAUTYTECH

FlexyBeauty

7M€

Serena Capital et Newfund

#MOBILITÉ

Karos

4,2M€

Aster, Alto Invest, Aglaé Ventures, la Financière Saint James et business angels

#ROBOTIQUE

Uavia

2M€

Airbus Ventures, Sofimac Innovation, Bpifrance et business angels

#MOBILITÉ

My Sam

650K€

Groupe La Dépêche du Midi et Sacyloyo Participation

#RETAIL

Cleep

400K€

Sia Partners

#CYBERSÉCURITÉ

Hubrix

143K€

Business angels

Autres actualités financières

Kitchen Trotter a été racheté 28 000 euros par l'éditeur de box Blue Sugar et se bat pour maintenir son activité

MyJobCompany passe sous la coupe du groupe Kalicea

Le spécialiste de l'échange de maisons GuestToGuest rachète, lui, son homologue canadien exchangedemaison.com

La startup de livraison Trusk a été choisie par Ikea pour s'installer dans un tiers des magasins de la marque et aider les clients à transporter leurs achats

Dans quels projets investir ?

Osmia propose des solutions clé-en-main de maîtrise de la pollinisation et d'optimisation du transport du pollen en sélectionnant le vecteur le plus efficace pour chaque culture. Ses services s'adressent à tous les acteurs de la filière, du groupe semencier à l'agriculteur. Osmia identifie les espèces d'abeilles les plus efficaces en termes de pollinisation, développe de nouveaux cheptels et industrialise l'ensemble des processus en amont de la mise en place sur le terrain. Objectif ? 500 000 euros.

Soutenir Osmia

Leeve est une application mobile gratuite qui permet à ses utilisateurs de rencontrer des personnes qui ont pour langue maternelle la ou les langues qu'ils souhaitent apprendre ou pratiquer. Leurs profils recensent des informations-clés, comme le niveau de langue ou les pays visités, qui permettent de choisir le Leever avec lequel l'utilisateur souhaite converser. Le but étant d'encourager les rencontres de visu pour progresser plus rapidement. Objectif ? 12 000 euros.

Soutenir Leeve

Article écrit par GERALDINE RUSSELL