

Aircall lève 25 millions d'euros et recrute 100 personnes en France et aux États-Unis

Aircall, spécialisé dans la téléphonie d'entreprise, vient de boucler un important tour de table de 25 millions d'euros. Une opération qui porte à 36 millions d'euros les fonds levés par la startup depuis sa création, en 2014.

Temps de lecture : minute

16 mai 2018

C'est une impressionnante opération que vient de boucler [Aircall](#), la pépite française de la téléphonie d'entreprise : 25 millions d'euros levés, auprès de Draper Esprit, Balderton Capital, NextWorld Capital et Newfund, afin d'accélérer le développement de sa solution cloud et recruter une centaine de nouveaux talents, partout dans le monde.

Créée en 2014 par Pierre-Baptiste Béchu, Xavier Durand, Jonathan Anguelov et Olivier Pailhes, Aircall développe en effet une solution téléphonique d'entreprise utilisant le cloud. Celle-ci, collaborative et facile d'utilisation, permet de créer son call center, en quelques minutes, sans besoin de matériel téléphonique. Plus récemment, la jeune pousse lançait également [Aircall Now](#), une solution pour intégrer les appels vocaux au sein des plateformes de messagerie d'entreprises, dans le but de faciliter les connexions entre les conversations dans le milieu professionnel.

"Les équipes sont, de plus en plus, à la recherche de gains d'efficacité et de productivité, rendus possibles par l'intégration du téléphone dans les

outils SaaS que les entreprises utilisent au quotidien"

Jonathan Anguelov, cofondateur d'Aircall

Une solution qui a déjà séduit près de 3 000 professionnels. La plateforme, qui gérait à ses débuts des milliers d'appels quotidiens, a désormais passé le cap des millions d'appels quotidiens en gestion. Une expansion qu'elle compte bien faire perdurer grâce à cette nouvelle levée de fonds, qui porte à plus de 36 millions d'euros les fonds levés par la jeune pousse depuis sa création.

Son objectif : proposer à ses clients *"l'intégration la plus simple possible, aux solutions existantes dans les entreprises"*, explique-t-elle. La startup, qui compte à ce jour une dizaine de partenaires parmi lesquels Salesforce, Zendesk, Intercom, ou encore Hubspot et Zoho, espère atteindre la centaine d'intégrations d'ici l'an prochain.

"Nous avons hâte d'offrir plus de valeur à nos clients, grâce à l'amélioration de nos produits et à un écosystème d'intégration plus large."

Jonathan Anguelov

Pour cela, Aircall prévoit ainsi de renforcer ses équipes en France mais aussi à l'international, en recrutant une centaine de nouveaux talents, répartis entre Paris et New York.
