

Tiller lève 12 millions d'euros pour conquérir l'Europe avec ses caisses connectées

Tiller, le leader français de la caisse enregistreuse et de gestion connectée, vient d'annoncer une levée de fonds de 12 millions d'euros en série B. Objectif : poursuivre sa conquête du marché européen et son développement technologique.

Temps de lecture : minute

19 juin 2018

Et de trois ! Après une première levée en 2015 et une autre un an plus tard, Tiller Systems remet le couvert et boucle un nouveau tour de table en série B de 12 millions d'euros auprès de son investisseur historique, 360 Capital Partners, mais aussi de Ring Capital et d'Omnes Capital, accompagnée par Cambon Partners. La scaleup s'est aussi offert l'option de déployer jusqu'à 8 millions d'euros supplémentaires dans les dix-huit prochains mois pour financer sa croissance externe (M&A).



À lire aussi

La caisse enregistreuse Tiller vient de clôturer une première levée de fonds

Déployée auprès de 5 000 clients dans plus de 35 pays, Tiller propose un outil de gestion complet, de la prise de commande et de l'encaissement au suivi des performances en temps réel, en passant par la marketplace de solutions digitales intégrées à destination des commerçants. Avec une équipe de près de 150 personnes, des bureaux à Paris, Barcelone et Milan, Tiller se vante d'avoir amorcé sa phase d'hyper croissance il y a plus d'un an, et aurait aujourd'hui atteint la rentabilité grâce à un business model basé sur l'abonnement.

Poursuivre son développement à l'international

Avec cette troisième levée, la pépite française espère conquérir un

marché européen de plus de 7,5 millions de commerçants grâce à sa solution “all-in-one”. Tiller est aujourd’hui leader en France et en Espagne et souhaite renforcer sa présence à l’international en développant son ancrage local en Europe. Cette augmentation de capital devrait également permettre à Tiller de poursuivre son développement technologique, notamment à travers le recrutement de nouveaux profils pour renforcer les équipes en charge de la création et du développement des différents outils existant sur la marketplace Tiller.



À lire aussi

Tiller lance sa solution de gestion de restaurants avec Transgourmet

Convaincue de la complexification de l'écosystème pour les commerçants, Tiller souhaite devenir leur partenaire digital en centralisant l'ensemble des outils dont ils ont besoin au quotidien (services de paiement, services de réservation ou encore solutions de

fidélisation ...). Si elle se félicite déjà de compter parmi leurs clients de grands groupes comme Monoprix, la scaleup attend de ce dernier tour de table de permettre le développement de nouveaux partenariats pour offrir aux commerçants l'outil de gestion le plus adapté à leur établissement.

“Nous nous réjouissons de cette levée de fonds qui va nous permettre de renforcer notre leadership européen sur le marché des solutions d'encaissement et de gestion chez les commerçants. Notre ambition est d'accompagner 30.000 commerçants d'ici 2020”
Dimitri Farber, cofondateur de Tiller

Article écrit par Maëlle Lafond