

PixelMe lève 1 million d'euros et joue la transparence sur ses chiffres

La startup spécialiste du raccourcissement d'URL PixelMe a pris le parti de communiquer en toute transparence sur sa valorisation et les participations de ses premiers investisseurs.

Temps de lecture : minute

19 décembre 2018

C'est un communiqué un peu particulier qui est arrivé dans la boîte mail des journalistes de Maddyness il y a quelques jours : PixelMe lève 1 million d'euros auprès de Serena, Kima Venture et différents business angels. Jusque-là, rien que du très classique. Mais la startup divulgue ensuite toute une ribambelle de chiffres considérés comme tabous dans le milieu startup : son revenu récurrent mensuel (10 000 dollars), sa valorisation pré-money (3,5 millions d'euros), la dilution des parts de l'entreprise (22%) et même le détail des montants investis par chaque nouvel actionnaire - à retrouver en pied d'article.

Une transparence pour ainsi dire totale qui est ancrée dans l'ADN de PixelMe et à laquelle ses fondateurs accordent une grande importance. *"Cela permet aux équipes de travailler en toute confiance, ce qui est la clé pour le succès, souligne Maxime Berthelot, CEO de la startup. Si on ne donne pas toutes les informations à nos collaborateurs, ils ne peuvent pas être capables de comprendre nos décisions."* La jeune pousse a également une grille des salaires partagée en interne pour éviter les non-dits et les récriminations.

Donner de la visibilité à ceux qui se lancent

Mais pourquoi partager toutes ces informations traditionnellement confidentielles avec la presse et le reste de l'écosystème - et donc de potentiels concurrents ? *"Nous voulons rendre à la communauté ce qu'elle nous a apportés, explique l'entrepreneur. Quand on s'est lancés, on a eu du mal à trouver certaines informations justement parce que les entrepreneurs taisent leurs chiffres."* En effet, difficile pour un entrepreneur qui se lance de savoir comment une startup est passée de zéro à cent clients et quels chiffres elle est capable de présenter tout au long de cette évolution.

C'est parce qu'ils ont trouvé d'autres entrepreneurs qui leur ont fait confiance et ont partagé avec eux leur expérience que les compères de PixelMe ont fait le choix de nourrir la communauté avec leurs propres données. Et sont bien conscients de ce à quoi cela les engage. *"Cela nous donne une responsabilité vis-à-vis de ceux qui connaissent ces chiffres. Certains entrepreneurs inventent des histoires et gonflent leurs chiffres. Nous, on ne pourra pas mentir sur notre croissance. Cela nous paraît assez sain."*

Rester humbles... et efficaces

Une certaine humilité que PixelMe applique aussi à sa stratégie de développement. *"On n'a pas l'ADN d'une licorne, sourit Maxime Berthelot. Ce n'est pas un manque d'ambition mais on veut avancer pas à pas, rester réalistes et maîtriser notre croissance."* Après avoir recruté deux personnes, la startup cherche trois nouveaux profils pour renforcer ses équipes mais ne vise pas des effectifs pléthoriques dans les prochains mois. *"On veut rester petits. On a une vision bootstrap, la levée nous permet simplement d'aller plus vite."*

Parmi les projets de la startup, on trouve notamment la mise en place de

nouvelles fonctionnalités, notamment en matière de tracking, pour faciliter la vie de ses clients. Et de nouveaux objectifs devraient être mis en place, puisque celui d'atteindre un revenu récurrent mensuel de 10 000 dollars a été atteint dès le mois de septembre dernier. Une belle revanche pour les trois fondateurs qui avaient déjà, lors d'expériences entrepreneuriales précédentes, "*fait toutes les erreurs possibles et imaginables*". Cette fois, ils avancent prudemment mais sûrement.

Le détail du tour de table

- Serena : 880 000 euros
 - Kima Venture : 50 000 euros
 - Thomas Rebaud, cofondateur et PDG de Meero : 15000 euros
 - Christophe Chausson, PDG de Chausson Finance : 15000 euros
 - Stan Massueras, directeur commercial EMEA chez Intercom : 10000 euros
 - Manuel Jaffrin, cofondateur de GetApp, ex VP chez Gartner : 10000 euros
 - Edouard Dessain-Gelinet, fondateur de l'agence FBads, précédemment EMEA Gaming & Gambling Client Partenaire chez Facebook : 10000 euros
 - Gregory Gazagne, EVP Global Revenue et Operations chez Criteo : 10000 euros
-

Article écrit par Geraldine Russell