

Les Frenchies de Front lèvent 53,7 millions d'euros et reviennent (enfin) en France

La startup Front, née au sein d'eFounders avant de partir à San Francisco, boucle un troisième tour de table et souhaite accélérer son développement commercial, notamment en Europe.

Temps de lecture : minute

24 janvier 2018

Née au sein du startup studio eFounders, grandie à Paris et élevée à San Francisco, la startup Front fondée par deux Français annonce ce mercredi avoir bouclé un tour de table de 66 millions de dollars (53,7 millions d'euros). Cette levée est menée par le fonds d'investissement Sequoia Capital, dont un des partners entre au board, avec la participation du fonds DFJ et des investisseurs historiques, qui avaient participé aux deux précédents tours de table (3,1 millions de dollars en 2014 et 10 millions de dollars en 2016). Au total, ce sont donc plus de 65 millions d'euros que la startup a rassemblés depuis sa création, en 2013.

Au départ basée en France, la startup s'était exportée à San Francisco après son passage par le très sélectif Y Combinator. Mais elle revient aujourd'hui à ses premières amours et annonce l'ouverture prochaine d'un bureau à Paris. D'abord pour "*attirer des ingénieurs du monde entier prêts à travailler en France*" mais aussi pour "*servir de quartier général européen*" pour ses équipes commerciales et de support client. La jeune pousse profitera donc de cette levée de fonds pour accélérer commercialement mais aussi développer de nouvelles fonctionnalités et faciliter l'intégration de partenaires à sa plateforme. Quelque 2500 clients utilisent déjà la solution Front.



Redonner ses lettres de noblesse à l'email

Front a créé un logiciel de messagerie collaborative, qui permet de réunir sur une même plateforme les conversations de plusieurs canaux de communication (adresses mail génériques, SMS, Twitter, groupes Facebook...). Les collaborateurs peuvent alors travailler en temps réel sur ces différents canaux au sein de Front, en commentant, modifiant ou étayant les réponses à envoyer aux différents interlocuteurs. *"Front a pris les défauts de l'email pour en faire des forces et a transformé la boîte de réception en un outil puissant qui améliore l'efficacité, le périmètre et l'autonomie des équipes qui l'utilisent"*, loue Bryan Schreier, associé de Sequoia Capital.

"Beaucoup d'entreprises essaient de se débarrasser de l'email, sourit Mathilde Collin, cofondatrice de Front. Chez Front, nous nous efforçons au contraire de le rendre plus collaboratif, plus simple et plus efficace." Présentée comme un concurrent de Slack, la solution a pourtant suscité l'intérêt de l'entreprise canadienne, l'un de ses fondateurs

(Stewart Butterfield) ayant même pris une participation au capital.

Article écrit par Geraldine Russell