

La licorne Aircall lève 120 millions de dollars pour préparer son entrée au Nasdaq

Le spécialiste de la téléphonie d'entreprise dans le cloud Aircall annonce un tour de table de 120 millions de dollars, valorisant ainsi la société plus d'un milliard de dollars. Cette somme, apportée par Goldman Sachs Asset Management et d'autres investisseurs historiques, vise à préparer l'entrée au Nasdaq d'ici 3 ans.

Temps de lecture : minute

23 juin 2021

En mai 2020, Aircall annonçait une levée de fonds de 65 millions de dollars (un peu plus de 60 millions d'euros). Une belle opération dont le montant-cible avait pourtant dû être revu à la baisse en raison du confinement et de la frilosité de certains investisseurs. Treize mois plus tard, la startup lancée par Pierre-Baptiste Béchu, Xavier Durant, Jonathan Anguelov et Olivier Pailhes, et spécialisée dans la téléphonie dans le cloud pour les entreprises, prend sa revanche en closant une série D de 120 millions de dollars (près de 101 millions d'euros).

Grâce à ce nouveau tour de table, mené par Goldman Sachs Asset Management et plusieurs des investisseurs historiques - DTCP, eFounders, Draper Esprit, Adams Street Partners, NextWorld Capital, Gaia Capital Partners, Swisscom Ventures- Aircall entend poursuivre ses ambitions sur le sol américain et en Asie tout en structurant, petit à petit, son entrée sur le Nasdaq.

Le Nasdaq en ligne de mire

"Nous avons choisi Goldman Sachs car c'est une des plus grandes banques mondiales et qu'elle possède une expertise dans les levées de fonds mais surtout les IPO" , admet d'entrée Jonathan Anguelov. Depuis quelques semaines déjà, Aircall ne cache pas son objectif d'être cotée sur le Nasdaq. "Cela a toujours fait partie de nos ambitions, dès la création de l'entreprise" et c'est la raison pour laquelle les entrepreneurs ont choisi de transférer le siège social de la startup, initialement à Paris, aux États-Unis il y a quelques années.



À lire aussi

Aircall, le téléphone d'entreprise simple et collaboratif en mode Saas

"Nous savions que pour viser le Nasdaq, nous devons être présents aux États-Unis afin d'avoir un ADN américain. Mais aujourd'hui, les choses ont évolué et j'y réfléchirais à deux fois. Il y a 7 ans, il y avait très peu de cotation de sociétés techs en Europe et peu voire pas de licorne. Mais l'environnement a évolué et je pense qu'aujourd'hui, les introductions de

sociétés tech en Europe sont envisageables" , développe le co-fondateur.

"L'environnement a évolué et je pense qu'aujourd'hui, les introductions de sociétés tech en Europe sont envisageables"

Pas question pour autant de faire marche arrière. *"Nous effectuons un travail de fond depuis un an sur les aspects financiers et juridiques de l'entreprise afin d'être prêts d'ici trois ans. Goldman Sachs nous aide sur notre due diligence et la structuration de la société pour la mettre en conformité et nous recrutons aussi des spécialistes sur des sujets complexes comme le juridique et les RH."* Serge Stepanov, qui a accompagné Biodev dans cette même étape, a d'ailleurs rejoint Aircall il y a quelques mois. Mais le Nasdaq n'est pas le seul projet de l'entreprise qui compte bien, au cours des trois prochaines années, continuer à démontrer sa valeur.

Développer le produit et poursuivre sa croissance

En 2020, Aircall a poursuivi son plan de développement international en s'attaquant notamment à l'Australie. *"Nous avons réussi à créer une équipe de 30 personnes sans nous rendre sur place"* et malgré la pandémie, souligne l'entrepreneur. Les quatre fondateurs entendent bien investir davantage aux États-Unis - où Aircall réalise 33% de son chiffre d'affaires - mais aussi dans la zone Asie-Pacifique sans pour autant oublier l'Europe et la France qui contribue à elle seule à 15% du chiffre d'affaires de la scaleup. *"Nous allons installer un bureau dédié à la R&D à Madrid car ils ont de très bons ingénieurs là-bas, tout comme en Inde" ,* développe Jonathan Anguelov.

Cette solution permettra aussi à l'entreprise de réussir à embaucher de nouveaux talents. *"On a d'excellents ingénieurs en France mais ils ne sont pas assez nombreux"* pour répondre aux besoins de la startup qui recherche la crème de la crème. *"Notre solution est très complexe et nous avons besoin de profils très pointus."* Après une première vague de recrutements l'an dernier, Aircall cherche encore 260 personnes pour rejoindre ses 450 collaborateurs et collaboratrices, à la fois sur la partie développement mais aussi sur la partie commerciale.

"On a d'excellents ingénieurs en France mais ils ne sont pas assez nombreux"

Pour rester concurrentiel, l'outil d'Aircall a encore vocation à évoluer. *"Nous souhaitons en faire l'outil de communication de demain pour les entreprises. Nous avons déjà intégré la voix et les sms et dans les mois à venir, nous allons développé un module video et une solution qui permettra d'enregistrer et transcrire les échanges. Nous travaillons aussi sur une intelligence artificielle qui viendrait en soutien"* . La startup entend également s'associer aux grandes entreprises de télécommunications, pour apporter sa technologie à chaque professionnel dans le monde, en s'appuyant sur l'expertise des réseaux historiques locaux.

La pandémie, un accélérateur pour les PME

Ces ambitions et cette nouvelle levée de fonds résultent des bons résultats enregistrés par l'entreprise l'an dernier. Malgré le gel de certains abonnements par les clients les plus touchés par la pandémie - notamment dans le secteur du tourisme - Aircall a terminé l'année 2020 avec un bond de 65% du nombre de ses clients, parmi lesquels OpenClassrooms, TooGoodToGo ou encore Caudalie.

"À ce jour, nous comptabilisons un peu plus de 8500 clients dans le monde, se réjouit Jonathan Anguelov, car la pandémie a joué un rôle d'accélérateur dans la transformation digitale des entreprises. On remarque une véritable évolution dans la typologie d'entreprises qui nous choisissent. Au cours des trois premières années, il s'agissait essentiellement de sociétés dans la tech et depuis trois ans, ce sont davantage des entreprises traditionnelles. Durant la crise, nous avons également noté une appétence des sociétés de taille un peu plus importante, les PME, alors qu'avant nous touchions surtout des entreprises d'une dizaine de salariés environ" , analyse le co-fondateur.

Et 2021 s'annonce également sous de bons auspices. *"Nous notons une forte accélération de l'entreprise au premier trimestre qui se confirme au second trimestre avec une explosion de notre chiffre d'affaires. Nous sommes déjà au-dessus de nos objectifs de plusieurs millions d'euros" , poursuit Jonathan Anguelov. Tout cela se traduit aussi par une croissance du chiffre d'affaires déjà estimée à 72% en 2021, par rapport à 2020.*