

Le prototype de la FinTech Numeral séduit Spendesk et Swile six mois après sa création

Première startup sortie des fourneaux de Logic Founders - la branche FinTech du startup studio eFounders - Numeral vient de lever 13 millions d'euros. Une jolie série A qui lui servira à poursuivre le développement de son produit et se structurer afin de s'envoler vers d'autres pays d'Europe.

Temps de lecture : minute

21 décembre 2021

Le financement des FinTech et notamment des solutions de paiement bat son plein depuis le début de l'année. En janvier, c'est Alma qui ouvrait le bal avec son tour de table de 49 millions d'euros, suivie d'Upgrade et ses 105 millions d'euros levés en août et, plus récemment, c'est le financement de Lydia à hauteur de 89 millions d'euros qui a fait parler de lui. Et la tournée n'est pas terminée. Balderton Capital, quelques business angels - Tom Blomfield, Alexandre Prot et Guillaume Princen (fondateurs respectivement de Monzo, Qonto et directeur général de Stripe) - ainsi que Kima Ventures viennent d'investir 13 millions d'euros dans Numeral.

Moderniser les structures actuelles

La société, lancée il y a tout juste six mois, permet "*aux sociétés tech de se connecter à leurs banques et d'automatiser les paiements tout au long de leur cycle de vie*" , explique Edouard Mandon (qui a fait ses classes chez Ibanfirst et Jumia), cofondateur de la société avec Hichem Mâalmi (passé par les équipes techniques de Qonto et Boursorama). "*Les technologies déjà sur le marché ont une quinzaine d'années et sont*

vieillissantes, nous venons moderniser tout ça" .

Dans le détail, "Numeral développe des intégrations en se connectant directement aux serveurs et aux API des banques. Les intégrations sont mises à la disposition des clients avec une API et une application web uniques qui incluent également des fonctionnalités d'automatisation (approbations, notifications) et d'orchestration (routage des paiements et équilibrage des comptes)" , détaille le communiqué de presse.



À lire aussi

Avec 100 millions d'euros en poche, Spendesk a les reins solides pour aborder les États-Unis

Officiellement créée en juin dernier, l'entreprise a mis les bouchées doubles au cours des six derniers mois pour développer un prototype. Un objectif mené par une petite équipe de 5 personnes, essentiellement composée d'ingénieurs, qui a récemment doublé et devrait encore connaître une belle croissance. Une trentaine de recrutements sont prévus d'ici fin 2022.

C'est donc sans véritable produit que Numeral a réussi à convaincre ses deux premières clientes qui ne sont autre que deux scaleups bien

connues : Spendesk, également née au sein d'eFounders, et Swile. De quoi motiver les fondateurs à poursuivre leurs efforts et rêver grand.

Cap sur l'Europe

2022 sera également une année charnière pour la jeune société. *"Nous allons principalement continuer le développement du produit qu'on lancera au premier trimestre. Nous le compléterons ensuite avec de nouvelles intégrations bancaires et de nouvelles fonctionnalités"* , débute Edouard Mandon.

Le deuxième axe de développement de Numeral sera la structuration de la société avec des recrutements. Ces derniers, en cours, sont principalement effectués en France, en Belgique, en Roumanie et en Moldavie. *"Cela permet de recruter d'excellents développeurs et d'accélérer rapidement"* , explique-t-il. L'accélération des recrutements vise aussi à structurer l'entreprise avec des pôles produit et commercial, l'objectif étant d'étoffer son portefeuille de clients. Clients que la société n'ira pas chercher qu'en France mais aussi au Royaume-Uni, en Allemagne, en Italie et en Espagne. Pour y arriver, elle peut compter sur les business angels qui la soutiennent et l'aident à la fois *"dans la conception du produit"* mais aussi dans le développement de son réseau.

Numeral prépare également sa certification concernant la sécurité des systèmes d'information. *"Nous développons un produit critique pour les clients car on se connecte à leur banque. Une intrusion ou une erreur peut être critique pour eux"* , souligne l'entrepreneur qui a choisi de miser, dès l'origine du projet, sur ce point. Une manière de montrer patte blanche à ses futurs partenaires que les deux fondateurs imaginent déjà aller chercher hors d'Europe dans peu de temps.



À lire aussi

Swile passe avec Briq des tickets restaurants à l'engagement salarié

Article écrit par Anne Taffin