

Avec une croissance de 600 % par an, Reveal boucle une levée de 50 millions de dollars

Première startup française à avoir développé une plateforme permettant aux entreprises B2B de générer des revenus à partir de leurs partenariats, Reveal (créée en 2019) enregistre une croissance de 600% par an, et souhaite poursuivre son extraordinaire lancée.

Temps de lecture : minute

28 avril 2022

" Notre expertise, c'est le logiciel d'entreprise, et la collaboration BtoB " , lance d'emblée Simon Bouchez, co-fondateur avec trois associés de Reveal, qu'il définit comme " un hub, où toute entreprise peut se créer un compte pour pouvoir, comme dans une logique de réseau social, inviter d'autres partenaires pour se développer mutuellement plus rapidement en étant un accélérateur de croissance l'une pour l'autre ".

La collaboration B2B : catalyseur de croissance

" Dans la tech, les entreprises ont de plus en plus tendance à créer des partenariats, à interconnecter leurs offres de services et leurs produits, et tendent vers une dynamique de collaboration vue comme un catalyseur de croissance ". Une croissance qui repose donc sur la construction d'un écosystème, d'un réseau de partenaires où chacun peut étendre ses propositions de valeurs et sa capacité à accéder à de nouveaux marchés en s'interconnectant avec d'autres entreprises.

" Je suis une entreprise qui vend des produits à des PME en France et je souhaite m'étendre en Allemagne " prend pour exemple le co-fondateur de Reveal. " Comment puis-je faire pour identifier des bonnes PME en Allemagne susceptibles d'acheter mon produit ? Je vais trouver une entreprise partenaire qui vend déjà à des PME en Allemagne et qui aimerait se développer en France. Ensemble nous allons faire des échanges d'informations sur le marché, sur nos listes de clients et nos cibles potentielles afin de nous développer mutuellement " .

Créer le plus grand réseau d'entreprises interconnectées au monde

Reveal qui compte déjà plus de 4 500 entreprises dans son réseau d'utilisateurs, vient de clôturer un tour de financement (série A) de 50 millions de dollars (47 millions d'euros), mené par des investisseurs internationaux de premier plan dont le fonds New Yorkais Insight Parthers, et le Londonien Eight Roads. Ceux-là mêmes qui ont soutenu Reveal à ses débuts. *" Avec ce tour de table, nous prévoyons de tripler notre effectif d'entreprises, d'accélérer notre développement produit et notre développement international "* poursuit Simon Bouchez qui ambitionne de recruter 150 personnes sur les 18 prochains mois (Reveal compte à ce jour 40 salariés), d'atteindre 21000 entreprises utilisatrices d'ici fin 2023, et surtout, *" de créer le plus grand réseau d'entreprises interconnectées au monde " .*

Ces entreprises sont de trois types : les partenaires technologiques (qui veulent interconnecter et intégrer des solutions communes dans le but de proposer une offre à plus forte valeur ajoutée), les partenaires de services (qui souhaitent ajouter une offre de services à une offre technologique) et les partenaires revendeurs (qui cherchent à étendre l'offre et les marchés). D'où viennent-elles actuellement ? Ce sont des startups françaises pour 25% d'entre elles, et les 75% restant sont des entreprises

internationales, dont la moitié est basée aux Etats-Unis. " *Même si nous tenons à notre ADN français et européen, on a eu une ambition globale dès le départ et être présent aux États-Unis est une belle opportunité d'étendre notre réseau* " reprend Simon Bouchez.

L'effet réseau : 600% de croissance par an

Car en effet, qui peut se vanter d'enregistrer 600% de croissance par an... ? Le secret ? " *L'effet réseau* " répète Simon. " *C'est ce concept même qui crée de la croissance organique. Une entreprise qui tire de la valeur de sa connexion avec ses partenaires sur Reveal invitera l'ensemble de ses partenaires, qu'ils soient déjà sur la plateforme ou non. A l'image d'un réseau social ou d'un parrainage, le produit se distribue par les invitations de nos utilisateurs vers leurs partenaires hors réseau Reveal. C'est la viralité de l'effet de réseau, contributeur majeur de la croissance de notre réseau* " affirme l'entrepreneur.

" Jouer un rôle de facilitateur de connexions "

Si Reval a déjà toutes les fonctionnalités liées à l'échange d'informations entre deux entreprises connectées, elle compte également aider ses utilisateurs à identifier des partenaires pertinents. " Nous pourrions jouer un rôle de facilitateur de connexions " s'interroge Simon, convaincu que " le réseau peut permettre à de nouveaux utilisateurs de trouver de la valeur et d'accompagner la croissance de Reveal ". Pour cet entrepreneur de 35 ans, les décisions sont pensées... et pertinentes depuis 2009. Date à laquelle il avait créé sa première boîte : Multiposting, un logiciel BtoB dédié aux RH, et très bien racheté par l'allemand SAP en octobre 2015.



À lire aussi

Article écrit par Pauline Garaude