

Easop lève à nouveau des fonds pour que les salariés deviennent actionnaires de leur entreprise

Après avoir levé 2,5 millions d'euros, Easop s'associe à l'un des leaders du marché américain et réalise un second tour de table pour déployer sa solution.

Temps de lecture : minute

7 septembre 2023

En octobre dernier, la startup qui permet aux employés de devenir facilement actionnaires de leur société avait levé 2,5 millions d'euros en amorçage auprès de Partech, Boldstart Ventures et Kima. Mais aussi auprès de business angels comme Thibaud Elzière, Quentin Nickmans ou Julien Chaumond, l'un des fondateurs d'Hugging Face. A peine un an après, la société fondée par Valentin Haarscher (ex-Cycle), Naël El Berkani (ex-eFounders) et Thierry Colsenet, annonce un partenariat stratégique avec le leader du marché américain dans le logiciel de gestion de table de capitalisation, Carta.

« Demander des parts de la société est très ancré dans la culture américaine, depuis de nombreuses années. Et d'un point de vue légal, c'est beaucoup plus simple aux USA », précise Valentin Haarscher, le dirigeant. Avec sa solution, Easop permet de faciliter les démarches auprès des avocats pour l'octroi de stock options et ainsi, de limiter les coûts tout en agissant plus rapidement. « L'idée est de digitaliser le process et d'automatiser les démarches », indique le dirigeant. Grâce à son nouveau partenariat, la société qui travaille avec une quarantaine d'entreprises va désormais pouvoir accélérer. « Notre produit est intégrée à la solution de gestion de table de capitalisation de Carta et a ainsi de la

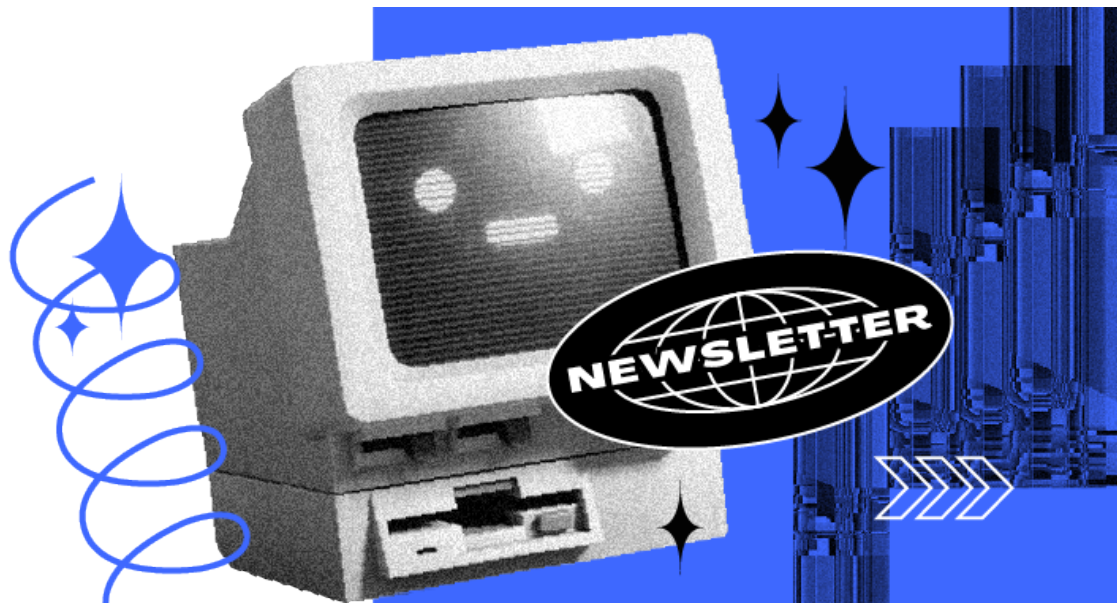
visibilité auprès de tous ses clients qui rencontrent des difficultés pour octroyer des actions à leurs salariés. ».

Une troisième levée de fonds pour Easop de 10 à 15 millions d'euros

D'autant que, selon Valentin Haarscher, le marché connaît une forte croissance. *« Les entreprises sont de plus en plus volontaires à donner des parts parce que les levées de fonds sont de plus en plus compliquées. La possibilité de compenser le salaire avec des actions, c'est aussi une manière de pouvoir attirer des talents sans devoir trop allonger la rémunération »*, estime-t-il. Pour profiter de ce contexte favorable, Easop ambitionne de se déployer rapidement et vient, pour cela, de boucler une seconde levée de fonds dont elle ne précise pas le montant. Deux nouveaux investisseurs rejoignent son capital : Cooley, un cabinet d'avocats américains dans le secteur de la tech, et un fonds d'investissement américain spécialisé dans les technologies à destination des équipes RH, SemperVirens.

« Notre objectif est de nous étendre aux Etats-Unis, potentiellement en créant d'autres partenariats avec des solutions comme Carta. Mais aussi de continuer à développer notre réseau d'avocats partenaires », indique le dirigeant, qui compte aujourd'hui 60 avocats partenaires.

Dans les 18 à 24 mois, la société de 8 salariés envisage d'ailleurs de réaliser un troisième tour de table *« de 10 à 15 millions d'euros »*, pour se développer sur le marché européen et asiatique. *« Sur du moyen, long terme, notre volonté est de simplifier l'accès à l'equity pour les employés dans le monde entier. A terme, nous aimerions également adresser les entreprises cotées en Bourse qui ont les mêmes problématiques. »*.



MADDYMONEY

Recevez la newsletter mensuelle qui recense l'ensemble des levées de fonds réalisées par les startups françaises

Article écrit par Jeromine Doux