

Pivot lève 20 millions d'euros, deux mois seulement après sa première levée

Deux mois à peine après avoir annoncé une levée en pré-amorçage de 5 millions d'euros, le nouvel acteur du marché de la gestion des achats, Pivot, annonce une série A de 20 millions d'euros.

Temps de lecture : minute

13 décembre 2023

Dans un contexte où les startups peinent à lever et où les cycles de financement s'allongent, Pivot est peut-être l'une des exceptions à la règle. « *Nos investisseurs nous ont demandé si nous pouvions exécuter plus vite avec plus de fonds. La réponse était oui !* », confie Romain Libeau, cofondateur et CEO de Pivot. Un scénario dont pourraient rêver beaucoup d'entrepreneurs. « *Tous les investisseurs étaient déjà dans la table de capitalisation, cela nous a fait gagner du temps* », explique-t-il.

La jeune pousse, qui propose une solution innovante de gestion des achats, annonce une série A de 20 millions d'euros, deux mois seulement après un tour de pré-amorçage de 5 millions d'euros. Pour ce deuxième tour de table, Pivot peut compter sur ses soutiens historiques tels que Visionaries, Emblem, le jeune fonds de VC français, Anamcara ou encore le business angel Oliver Samwer (cofondateur de Rocket Internet).

Six mois après son lancement, Pivot passe en

phase d'accélération

La startup créée administrativement en mai 2023 a tout de suite démarré avec un tour de pré-amorçage. Un tour réalisé rapidement, sans conteste, grâce au pedigree de ses fondateurs. Deux d'entre eux ont occupé de hautes fonctions chez Swile et Qonto, des scale-ups dont les fondateurs sont aussi maintenant investisseurs chez Pivot.

« Avoir eu des rôles clés dans des boîtes avec de telles trajectoires crée de la confiance chez les investisseurs. Grâce à nos expériences, nous sommes beaucoup plus efficaces sur plein de sujets, notamment sur le recrutement, nous sommes capables de prendre des décisions tranchées et d'aller plus vite à tous les niveaux », partage Romain Libeau. *« Le métier des investisseurs est de déployer du capital et de gérer du risque. Mécaniquement, en misant sur une équipe qui a occupé des postes clés et géré l'hypercroissance, le risque d'échec est plus faible »,* ajoute-t-il.

Pivot simplifie les processus d'achats, en s'appuyant sur l'IA, mais aussi sur des interfaces intuitives, facilitant ainsi l'adoption de cet outil par l'ensemble des collaborateurs. Elle propose une solution innovante dans un marché encore dominé par des solutions créées dans les années 90. Avec ces fonds, elle entend entrer dans une phase de construction et de commercialisation plus intense.

« Le plan construit avec le montant de la première levée fonctionnait bien, mais avec ses limites, par exemple, en termes de force de frappe pour la commercialisation. Or, nous sommes sur un marché où nous pouvons aller vite : les clients sont matures, comprennent le problème que nous résolvons et les solutions traditionnelles ne sont pas satisfaisantes », explique Romain Libeau. *« La vitesse est un véritable enjeu pour nous. Nous avons beaucoup de concurrents américains, très bien financés, qui arrivent sur le marché européen. L'objectif est de prendre une position de leader européen »,* ajoute-t-il.

Deux mois après sa création, Pivot signait son premier client, Voodoo, suite à un appel d'offre remporté contre des acteurs historiques. La startup prévoit de signer dix clients en Europe d'ici fin 2023. Elle vise le million d'ARR pour mi-2024 et 10 millions d'ARR pour fin 2025. Des objectifs ambitieux qui nécessiteront de nombreux recrutements. L'équipe de 25 personnes pourrait être multipliée par 10 d'ici fin 2025.



MADDYNEWS

La newsletter qu'il vous faut pour ne rien rater de l'actualité des startups françaises !

JE M'INSCRIS

Article écrit par Manon Triniac