

# Comment j'ai levé 11 millions d'euros avec deux salariés et un brevet

*Pour l'opération « Tribune d'été » organisée par la rédaction de Maddyness, nous avons sollicité les experts et expertes qui ouvrent une fenêtre sur le futur des entreprises et de la société. Tribune proposée par Pierre-Arnaud Coquelin, CEO de Wheere.*

Temps de lecture : minute

---

7 août 2024

Je me souviens très bien de ce 14 janvier 2023. Avec mon associé Antoine, on s'est dit « *ça y est, ça marche. Cette techno est une révolution ! Maintenant, il faut qu'on accélère.* » Et qui dit accélérer dans le monde des startups deeptech, dit évidemment “lever”.

Wheere a beau être ma troisième entreprise, trouver les millions qui vont transformer une techno en un succès entrepreneurial n'est jamais une mince affaire. En 15 ans, j'ai mené tous types d'opérations : cash out, levées, MBO... mais jamais avec une entreprise de trois personnes ! J'ai alors pris le temps de me poser. Lever sur une promesse, sur du bullshit, ça ne marche pas. Les boîtes qui réussissent durablement assument leur ADN, quitte à être à contre-courant de ce que les investisseurs veulent entendre de prime abord.

Dans le cas de Wheere, la valeur repose sur le triptyque magique des startups deeptech :

- Une équipe exceptionnelle : nous n'étions que trois, mais super forts dans nos domaines respectifs, et très complémentaires.

- Une technologie de rupture : une idée mathématique à laquelle personne n'a pensé, qui ouvre le champ des possibles.
- Un marché colossal : une valeur qui devrait passer le cap des 350 milliards de dollars en 2028

Exit les SWOT et autres slides alléchants des cabinets. Exit les cours d'école de commerce et d'entrepreneuriat. Tant pis si Wheere ne fait ni du quantique, ni de l'IA, ni de la greentech. La seule question qu'il faut se poser est la suivante : mon service est-il réellement utile à la société, et le sera-t-il toujours dans 20 ans ? Selon moi, il faut passer outre les tendances éphémères et voir au-delà des grilles d'analyses standards.

En effet, au moment où Marc Grégoire invente dans les années 1950 la poêle en Teflon, tous les cerveaux sont focalisés sur l'automobile, l'aéronautique et le nucléaire. Lui, résout un problème né avec la maîtrise du feu il y a environ 400.000 ans : comment cuire un aliment sans qu'il n'adhère à son support ? Son invention n'est peut-être pas la plus sexy, mais elle a révolutionné le quotidien de l'humanité. Et, elle a accessoirement donné naissance à l'un des plus beaux fleurons industriels français, qui n'est autre que le groupe SEB (8 Mrd CA).

Dans notre cas, l'idée est la suivante : le GPS est un indispensable de notre quotidien, pourtant, nous passons 90 % de notre temps en intérieur, là où il ne fonctionne pas. Un trou béant dans la raquette auquel Wheere apporte la réponse tant attendue. C'est juste ça que j'ai exposé à mes investisseurs.

Pour finir, mon meilleur conseil à un entrepreneur est le même que je donne à tout parent : « *On peut se rassurer en lisant des bouquins ou en appliquant des méthodes d'experts. Selon moi, la clé d'une éducation réussie, c'est de mettre en cohérence nos actions et nos paroles avec qui nous sommes réellement .* » Si tu es startuper, n'essaye pas de rentrer dans les cases, trouve ce qui rend ton entreprise unique, valorise-le et

reste cohérent avec ta vision et tes valeurs.



À lire aussi

Deeptech : 5 startups d'Ile-de-France qui façonnent un avenir meilleur



## MADDYNEWS

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

JE M'INSCRIS

---

Article écrit par Pierre-Arnaud Coquelin