

Ce qu'AlloVoisins a appris de sa levée de 3 millions d'euros

Lever des fonds, c'est bien. Avoir des clients, c'est mieux. Un an après, où en sont les startups qui ont bouclé un tour de table ? Développement, recrutement, financement, Maddyness fait le bilan. Edouard Dumortier, fondateur d'AlloVoisins, partage son expérience, un an après avoir levé 3 millions d'euros.

Temps de lecture : minute

14 mai 2019

En février 2018, AlloVoisins, plateforme d'entraide entre voisins, levait 3 millions d'euros auprès du groupe M6 au travers de sa filiale RTL, le fonds Verdoso ainsi que plusieurs family offices et business angels. C'était déjà sa quatrième opération financière.

À quoi ont servi les fonds levés ?

Cette levée de 3 millions d'euros a été la quatrième pour nous. Les trois premières ont eu pour objectif d'accélérer notre développement pour nous imposer sur le marché des plateformes de services et location d'objets entre particuliers. Ce que nous avons réussi en terminant l'année 2017 avec 1,7 million de membres, loin devant nos concurrents.

La levée de 2018 a donc eu pour objectif de conserver et d'accentuer cette avance, mais surtout de déployer notre modèle économique. En effet, là où la plupart des plateformes collaboratives ont des modèles transactionnels (commissions sur transactions payées en ligne), nous avons fait le choix d'un modèle tout autre : celui de l'abonnement freemium. Il a fallu convaincre nos utilisateurs les plus réguliers, en

l'occurrence ceux qui postent plus de 5 réponses aux annonces par mois, de payer un abonnement. Cette approche n'avait pas d'équivalent, nous avons donc agi en pionnier. Nous avons consacré l'argent levé au déploiement et à la réussite de ce modèle économique.

Qu'est-ce que la levée de l'année dernière a changé pour AlloVoisins ?

Nous avons fait le choix de commencer à monétiser très tard puisque durant nos quatre premières années, de 2013 à 2016, nous n'avons réalisé aucun chiffre d'affaires. L'année 2017 a été consacrée à affiner le modèle économique, par abonnement, et à le tester. L'année 2018 a été consacrée à son déploiement et à sa validation.

Cette levée de fonds, réalisée exclusivement via nos investisseurs existants, a été très importante pour nous. D'une part, le fait que nos actionnaires existants aient choisi de couvrir l'intégralité de notre besoin de financement a été un formidable gage de confiance, ce qui génère un sentiment de sérénité pour l'ensemble des équipes opérationnelles. D'autre part, avec cette levée, nous avons le temps de faire correctement les choses, ce qui était très important dans la mesure où notre modèle économique était très novateur. Nous avons donc eu le temps de tester, d'apprendre et de nous forger des convictions, sans pression excessive.

Par ailleurs, cette levée nous a permis d'étoffer nos équipes. Notre effectif a doublé en un an même si trouver en si peu de temps les profils correspondants à nos besoins n'a pas été facile.

Comment avez-vous appréhendé les

relations avec les investisseurs ?

Nous n'avons pas eu besoin de faire entrer de nouveaux investisseurs, puisque les actionnaires existants ont fait le choix de couvrir l'intégralité de notre besoin en financement. Pour nous, ça a changé beaucoup de choses. Tout d'abord, c'est un gain de temps énorme puisque cette levée de 3 millions d'euros a finalement été bouclée en moins d'un mois ! Ensuite, c'est un gage de confiance énorme, ça démontre que les relations sont extrêmement saines au sein de notre board et ça permet aux équipes opérationnelles de travailler dans la sérénité et la confiance.

Si c'était à refaire, y a-t-il quelque chose que vous changeriez ?

Cela peut sembler prétentieux, mais non. Nous savions exactement pourquoi nous voulions lever, et ce dont nous avons besoin. Un an après, l'objectif est atteint puisque nous sommes au rendez-vous : notre modèle économique est validé : aujourd'hui, 97% de notre chiffre d'affaires est récurrent ! Et nos revenus progressent de 15% par mois.

Quel conseil ou leçon gardez-vous en tête pour la prochaine levée ?

Reproduire ce qui a fonctionné. Lever des fonds n'est pas une fin en soi, mais un moyen au service d'un objectif précis !

Quels sont les axes de développement d'AlloVoisins pour les prochains mois ?

Maintenant que le modèle économique d'AlloVoisins est consolidé, nous allons de nouveau accélérer notre développement, en misant sur la

croissance et la fidélisation de notre communauté.

Article écrit par Geraldine Russell