

AssoConnect lève 7 millions d'euros et se tourne vers les États-Unis

Pour son deuxième tour de table, AssoConnect a bénéficié du soutien d'XAnge et de plusieurs business angels, ainsi que de la confiance renouvelée d'ISAI.

Temps de lecture : minute

30 janvier 2020

Après sa levée de 2 millions d'euros bouclée en 2017, AssoConnect franchit une nouvelle étape. La startup, qui a développé une solution de gestion pour les associations, vient de boucler un deuxième tour de 7 millions d'euros auprès de son investisseur historique ISAI, rejoint au capital par XAnge et plusieurs business angels de renom (Nicolas Macquin et Rodolphe Carle, à l'origine de French Partners, Michaël Benabou - cofondateur de Veepee - Thibaud Elzière - fondateur de Fotolia et efounders - et Phil Tesler, créateur d'Enablon et AngelSquare).

Un parterre d'investisseurs que la startup a soigneusement choisis. "*Nous voulions travailler avec les meilleures personnes plutôt que maximiser notre valorisation*", raconte Arnaud de la Taille, fondateur d'AssoConnect. L'entrepreneur a porté une attention toute particulière au "*fit humain*" et à la complémentarité des acteurs du tour de table. "*XAnge est très fort en SaaS, le fonds comprend très bien notre produit et peut nous challenger sur la tech et notre R&D. Les business angels nous soutiennent sur les volets international et commercial.*" Si aucun fonds à impact n'est présent à ce tour, Phil Tesler est un fin connaisseur de l'ESS et son expérience sera précieuse pour AssoConnect.

Croître sans se couper des petites associations

Ce deuxième tour de table est sans conteste celui de la maturité pour la startup. D'abord parce que l'entreprise a réussi à passer un cap en matière de commercialisation : de 2000 associations utilisatrices lors de la dernière levée, il y a deux ans et demi, la startup est passée à 10 000 associations au compteur. *"Cela nous a posé pas mal de défis techniques, reconnaît Arnaud de la Taille. Notre produit devait être à la fois optimisé pour les petites associations qui y souscrivaient en direct et pour les réseaux d'associations qui avaient des besoins spécifiques."*

Contrairement à d'autres startups qui, au fur et à mesure de leur développement, ciblent des acteurs de plus en plus importants, AssoConnect reste aussi dévouée aux petites structures qu'aux grandes fédérations. *"C'est autant une question d'impact que de business, précise l'entrepreneur. La plupart des grands réseaux associatifs qui nous contactent le font parce qu'on leur a été recommandés par une de leurs structures."* Ainsi, la solution gratuite Mon Asso Facile, lancée il y a quelques mois, permet aux plus petites associations de bénéficier d'un certain nombre de fonctionnalités.



À lire aussi

AssoConnect et Maif, une collaboration imprévisible mais fructueuse

Si la startup ne voit pas plus grand, elle voit en tout cas plus loin : direction, les États-Unis ! L'entreprise vise ainsi *"le plus gros marché mondial"*, équivalent à la somme de tous les marchés européens. *"Nous sommes en phase d'exploration pour l'instant"*, tempère Arnaud de la Taille. La startup a déjà recruté plusieurs Américains dans ses bureaux à Paris pour commencer à prospecter outre-Atlantique. *"Dans un deuxième temps, probablement après avoir déjà de premières références et un nouveau tour de table, nous ouvrirons un bureau sur place. Mais, pour l'instant, nous avons tout à prouver."*

Article écrit par Geraldine Russell