

# Libeo lève 4 millions d'euros et lance une offre gratuite pour les TPE-PME

*La plateforme de gestion de paiements des factures fournisseurs Libeo annonce une nouvelle levée de 4 millions d'euros. Six mois après son premier tour de table, la startup a succombé à la proposition du fonds britannique LocalGlobe.*

Temps de lecture : minute

---

21 avril 2020

Entrer les données, faire valider les factures, les déplacer dans la colonne "payer" et effectuer les mises à jour dans la comptabilité... La gestion des paiements des factures fournisseurs est souvent un enfer et une phobie pour de nombreux entrepreneurs, chefs d'entreprise et managers. Et si une startup pouvait libérer de ces tâches chronophages et pourtant primordiales ? C'est le pari de Jérémy Attuil, Pierre Dutaret et Pierre-Antoine Glandier qui ont créé Libeo en 2018.

## Un cash flow mis à jour en temps réel

Plus besoin d'entrer les données à la main dans un austère fichier Excel. Les trois associés ont développé une plateforme de gestion des paiements entre entreprises. Les factures dématérialisées sont importées dans l'application puis validées par le ou les membres de l'entreprise habilités à le faire. Le dirigeant ou la dirigeante pouvant octroyer des degrés de responsabilité et de droits différents à chaque salarié. Ce système inclut également le partage des données et des informations avec l'expert-comptable de l'entreprise.

Le tableau de bord général offre une vision en temps réel du cash flow de l'entreprise, des encours, des paiements non réalisés ou des dernières factures à payer. Libeo simplifie et fluidifie le pilotage administratif et financier de l'entreprise en s'adressant à la fois aux dirigeants de PME, aux startups, aux DAF aux entrepreneurs mais aussi aux experts-comptables.

À peine lancé, Libeo connaît un attrait rapide pour sa solution. Courant 2019, la startup obtient le prix Fintech de l'année (décerné par Finance Innovation) et signe plusieurs partenariats avec des acteurs comme QuickBooks. Elle termine l'année 2019 en effectuant un premier tour de table de 2 millions d'euros auprès de Breega et de business angels et commercialise son offre un mois plus tard. Malgré un climat économique un peu plombant, 5000 entreprises adoptent sa solution en à peine 5 mois.

Forte de ces succès, la startup annonce une nouvelle levée pour poursuivre sa croissance et conquérir un marché encore peu concurrencé.

## Ma petite entreprise ne connaît pas la crise

Si la crise du Covid-19 a douché les ambitions et les ascensions de nombreuses startups, Libeo semble relativement épargnée. *“Nous continuons d'acquérir des clients, et l'usage sur la plateforme se développe fortement”* , explique Pierre Dutaret, CEO de Libeo. La première levée réalisée par l'entreprise lui a permis de renforcer sa trésorerie et de voir venir la crise avec sérénité. Même les recrutements se poursuivent pour permettre à l'entreprise de répondre à la demande et à son futur développement qu'elle envisage avec confiance.

S'il se veut prudent, Pierre Dutaret estime que *“le besoin pour les TPE-PME en solutions de gestion de trésorerie comme Libeo est*

*particulièrement fort dans le contexte de crise du Covid-19, et ne devrait que se renforcer sur le long terme” .*

C'est sans doute la raison pour laquelle le fonds britannique LocalGlobe, qui a déjà investi en seed chez CaptainTrain ou Algolia, a décidé d'entrer à son capital avec un investissement de 4 millions d'euros. Les investisseurs historiques de l'entreprise, Breega et des business angels, ont également participé à l'opération.

Si la startup *“ne cherchait pas à lever des fonds”* , il s'est laissé séduire par la proposition. Le marché des paiements entre entreprises *“est vaste et encore vierge en Europe alors qu'aux États-Unis il connaît des taux de croissance impressionnants”* , poursuit-il. Cette nouvelle levée permettra à Libeo *“d'accélérer le déploiement de sa solution et de développer encore davantage ses fonctionnalités de réseau où clients et fournisseurs peuvent facilement échanger et payer leurs factures”* , confie Pierre Dutaret. Proposer un produit le plus efficace possible est une clé indispensable pour s'imposer sur un marché encore naissant en Europe et pourquoi pas, en prendre le lead. En parallèle, la plateforme a décidé de proposer une offre gratuite à destination de toutes les PME et TPE, particulièrement touchées en cette période.