



START-UP

Ces start-up qui modernisent les achats en entreprise

FINTECH

Une vague de nouvelles plateformes de gestion de fournisseurs est arrivée en France.

Parmi elles, Pivot vient de lever 5 millions d'euros.

Charlie Perreau

Pour passer l'hiver 2023, les start-up taillent dans le gras. Cela passe par des réductions d'effectifs (plan de sauvegarde de l'emploi, plans de départs volontaires...) mais aussi par une meilleure gestion de ses fournisseurs. De plus en plus de grosses start-up – les scale-up – mettent en place des fonctions achats et se dotent de plateformes spécialisées comme Pivot. Créée en avril 2023 par Romain Libeau (ex-directeur des opérations de Swile), Marc-Antoine Lacroix (ex-directeur du produit de Qonto) et Estelle Giuly, cette jeune société permet de mieux contrôler ses achats et mettre en place des politiques spécifiques. Le tout en se connectant à des tas d'outils présents dans les entreprises (logiciel de gestion, de comptabilité...).

Un mois après son lancement, Pivot annonce une levée de fonds de 5 millions d'euros auprès de Visionaries Club, Emblem, Cocoa Ventures, Anamcara Capital, Financière Saint James et plusieurs business angels dont Steve Anavi (cofondateur de Qonto) et Loïc Soubeyrand

(patron de Swile).

Les modèles Zip et Coupa

Sa valorisation s'élève déjà à 25 millions, un montant significatif pour une start-up en amorçage en ce moment. Elle cherche d'abord à équiper les membres du Next40 et FT120, les deux indices phares de la French Tech, avant de s'attaquer aux TPE-PME. Son premier client était Voodoo, licorne dans les jeux vidéo, qui hébergeait Pivot au début de son aventure.

Ce n'est pas une nouvelle venue dans le segment des achats comme Payflows ou encore Okko, qui a développé un outil de gestion collaborative des demandes d'achats et des relations fournisseurs en amont d'une commande. Ce dernier compte aussi plusieurs clients start-up dans son portefeuille comme Payfit, Ledger et Alma.

Ces jeunes pousses se sont inspirées des américains Coupa, racheté en début d'année par Thoma Bravo pour 8 milliards de dollars, et Zip, qui a levé 100 millions de dollars sur une valorisation de 1,5 milliard en mai dernier. Un bel exploit alors que les levées de fonds à trois chiffres sont presque portées disparues

ces derniers mois (sauf dans le domaine de l'intelligence artificielle). « Ce secteur bouillonne aux Etats-Unis depuis quelque temps », souligne Zoe Mohl, investisseuse chez Balderton Capital, en citant des solutions généralistes comme Zip et verticalisées comme Spendflo (gestion des dépenses de logiciels) et Bundle (industrie).

La licorne française Ivalua est présente en Amérique du Nord depuis 2011 et y réalise près de 50 % de son chiffre d'affaires (qui était de 140 millions en 2022). Sept Etats américains ont signé avec cette société qui revendique 400 clients dans le monde. « Nous sommes fiers car ils n'ont pas privilégié des solutions américaines. Nous sommes aussi fiers d'avoir New York, la ville qui a le plus gros niveau de dépenses dans le monde », indique Franck Lheureux, directeur des revenus de cette société née en 2000.

Fonctionnalités RSE

Pourtant, la société tricolore fait face à des mastodontes comme l'éditeur NetSuite ou encore l'allemand SAP, bien présents outre-Atlantique. « Ce sont en général des





outils pas intuitifs qui nécessitent beaucoup de manipulations manuelles et plein de processus d'approbations, que ce soit au niveau de l'IT [l'informatique, NDLR], la sécurité et bien sûr la finance », note Zoe Mohl.

Mais si ces outils ont des défauts, ils ont tout de même l'avantage d'avoir acquis des clients il y a longtemps. Car on ne change pas de plateforme de gestion de fournisseurs en un claquement de doigts. « Quand une solution est mise en place, elle change assez peu car elle s'est diffusée partout dans l'entreprise, dans les systèmes informatiques, les ressources humaines, la finance, la comptabilité... », fait remarquer Franck Lheureux. « Les grandes entreprises ne vont pas se débarrasser de NetSuite car elle a d'autres briques très utiles comme la comptabilité », ajoute Zoé Mohl.

Pour se faire une place, les start-up mettent en place des fonctionnalités RSE afin que leurs clients évaluent l'impact social et environnemental de leurs fournisseurs. Des aspects non négligeables à l'heure où les réglementations se multiplient sur ce sujet. Ivalua a aussi fait le choix de s'attaquer à des secteurs jugés complexes.

« On s'adresse à la Défense, où il y a une barrière à l'entrée énorme et nous gardons un gros focus sur les services publics dont les normes évoluent tous les jours », explique Franck Lheureux. Pivot envisage de son côté de se développer en Amérique latine, marché peu couvert par les acteurs de la French Tech. « Et pourquoi pas y aller avec Swile, qui est implanté au Brésil depuis quelque temps », imagine Romain Libeau. ■





Shutterstock

La plateforme Pivot veut s'adresser d'abord aux start-up avant de s'attaquer aux TPE-PME.

