

Speechme trouve du carburant pour se développer aux Etats-Unis

La société vient de lever 10 millions d'euros en capital-croissance à Paris. Le résultat de la rencontre entre une start-up prometteuse et un écosystème financier qui monte en France.

PAR MORGANE REMY

+ EMAIL redaction@agefi.fr

Janvier 2018, la société Speechme et le fonds Red River West signent et s'engagent. Ensemble, ils partiront à la conquête de l'Ouest. L'avenir s'écrira en anglais. L'histoire quant à elle commence en 2012 à Nantes. Najette Fellache cofonde son entreprise Speechme avec une ambition : enregistrer et rendre accessible 70 % du savoir informel des entreprises, celui qui circule dans les réunions, par mail ou à la machine à café. Pour cela, la société développe une plate-forme intuitive permettant à chacun de créer rapidement un tutoriel avec son *smartphone*. Chaque salarié peut ainsi partager un savoir-faire sous forme d'une courte vidéo, à l'instar des YouTubeurs.

Les clients peuvent ainsi capter la valeur immatérielle (le savoir-faire) et la pérenniser, même après le départ d'un salarié par exemple. L'idée plaît aux plus grands groupes. « *Le premier qui nous a fait confiance, c'est Airbus, se souvient Najette Fellache. Dès la première année de commercialisation, en 2015, nous avons déjà sept grands comptes à notre portefeuille client.* » Par exemple, Air Liquide, GE, la Société Générale, Natixis, Valeo, BNP Paribas ou encore Airbus utilisent aujourd'hui la solution Speechme. Au total, 70 % du CAC 40 alimente déjà le portefeuille clients de la start-up. Les premières années sont ainsi consacrées



Chaque salarié peut créer rapidement un tutoriel avec son smartphone et ainsi partager un savoir-faire sous forme d'une courte vidéo, à l'instar des YouTubeurs.

SPEACHME VEND DÉJÀ SON PRODUIT À TESLA, AMAZON ET GE, EN PLUS DES DEUX TIERS DU CAC40

à la R&D sur fonds propres, avec l'aide de Bpifrance (avance remboursable et garantie bancaire) pendant trois ans, puis à la conquête du client dès 2015. En 2016, forte de belles conquêtes commerciales, Najette Fellache est prête à ouvrir son capital pour tenter une première traversée de l'Atlantique. La société lève 2,2 millions d'euros en série A auprès de *business angels* et de la société de capital-risque Alven Capital. « *La rencontre s'est faite naturellement, se rappelle Jérémy Uzan, associé. Speechme a été recommandé par des entrepreneurs nantais que nous avons accompagnés avec succès.* » La particularité est que cette jeune entreprise a pris le temps de conquérir de grandes références, avant de mener une opération en haut de bilan. « *Tous ces noms du CAC 40 nous ont interpellés, poursuit l'investisseur. Plus que cela, la fondatrice avait une ambition claire sur cinq à dix ans.* » Speechme fait partie des « 1 % »,

nombre d'entreprises financées par rapport au nombre de dossiers reçus.

Speechme avait le choix entre plusieurs options de financement. « *Mais Alven Capital et les 'business angels' – Frédéric Mazalla (BlaBlaCar), Rachel Delacourt (Zendesk), Jonathan Benhamou (PeopleDoc) et Djamel Agoua (Viber) – ont été séduits par la vision que nous portions, raconte Najette Fellache. Cette compréhension était essentielle pour moi.* »

L'entreprise se lance aux Etats-Unis et arrive à convaincre des entreprises telles Amazon, Tesla et GE. Elle croît de 150 % année après année. « *Le point marquant, c'est la rapidité avec laquelle Speechme a remporté son pari, lui permettant de se lancer dans un deuxième tour de table en un temps record* », conclut Jérémy Uzan.

CONQUÊTE DE L'OUEST

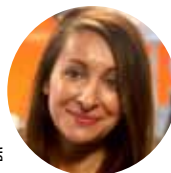
En 2017, le rythme s'accélère encore, l'entreprise ouvre son deuxième tour de table. « *Je sentais que nous suscitions un engouement, mais il y avait peu de fonds capables de fournir 10 millions d'euros et, en parallèle, de nous accompagner dans notre développement aux Etats-Unis, raconte la fondatrice. Partir à la conquête du marché américain, avec pour ambition de devenir le leader, peut parfois impressionner.* » Finalement, la sélection se fait. Alven remet au pot pour ne pas se faire diluer.

Red River West monte au créneau et investit majoritairement dans ce tour de table. Cette plate-forme de capital-croissance, portée par la holding Artemis de la famille Pinault (actionnaire de L'Agefi), possède un fonds de 250 millions d'euros destiné à investir dans le développement de huit à dix entreprises françaises du numérique aux États-Unis. « Nous accompagnons beaucoup les entrepreneurs tricolores pour éviter des erreurs courantes et coûteuses sur le marché, ce qui est très rare pour un fonds d'investissement d'un 'family office', note Alfred Vericel, cofondateur de la société de venture, résidant à Los Angeles. Nous avons une utilité dans le dossier qui a une approche complètement 'Blue

Ocean', lui permettant de ne pas avoir de concurrent direct grâce à un positionnement innovant. »

UNE SOLUTION NOUVELLE

Prenant comme exemple l'entreprise de publicité ciblée sur internet Criteo, la société française se veut légitime car elle apporte une solution nouvelle aux Américains. « Cette 'licorne' est inspirante pour moi, qui espère que mon entreprise deviendra globale et mondiale, précise Najette Fellache, qui malgré la dilution reste très largement majoritaire. Mais je prends aussi conscience que ces levées de fonds renforcent ma responsabilité à faire grandir l'entreprise à un rythme soutenu. » « Et c'est notre rôle de lui en donner les moyens, répond Alfred Vericel. Outre



— NAJETTE FELLACHE, cofondatrice de Speachme

le financement, nous utilisons notre réseau local pour nous assurer que Najette soit entourée de personnalités de premier plan à la hauteur des ambitions légitimes de Speachme aux États-Unis. » Par exemple, Red River West aide la fondatrice à recruter des « advisors » pour son « board », ainsi que des collaborateurs dans les domaines de la relation client et du marketing pour remporter encore plus de parts de marché. L'objectif ? Pouvoir saisir toutes les opportunités du marché mais aussi des technologies de demain. Car capter un savoir-faire, c'est aussi enregistrer la valeur du travail humain et la transformer en données... et pourquoi pas, un jour, permettre de créer un pont entre l'intelligence humaine et l'intelligence artificielle. ■

Le financement des PME en non-coté prêt pour la Blockchain

Cette technologie est adoptée par une plate-forme de « crowdfunding » actions, Raizers, pour automatiser et sécuriser les opérations en PEA.

PAR FRÉDÉRIQUE GARROUSTE

@GarrousteFreder
+ EMAIL fgarrouste@agefi.fr

Raizers croit à la vertu des nouvelles technologies pour faciliter le financement des PME. La plate-forme de financement participatif vient de nouer un partenariat avec Utocat pour insérer un processus Blockchain dans la souscription d'actions des entreprises qu'elle finance. La technique du registre distribué doit en particulier faciliter la démarche des investisseurs dans le cadre du PEA et du PEA-PME. « Nous voulons rapprocher l'expérience utilisateur en non-coté de celle qui existe dans l'investissement coté, avec une automatisation totale de la souscription, explique Clément Francomme, cofondateur d'Utocat.

L'idée est de rendre le PEA utilisable en un clic. » Actuellement, les mises de fonds dans le cadre de ce dispositif fiscal font l'objet d'un traitement entièrement manuel. « Utocat va gérer les échanges entre les banques où sont ouverts les PEA et Raizers, en 'digitalisant' et sécurisant les documents de souscription, le KYC (données clients) et la confirmation d'investissement », expose Grégoire Linder, CEO France de Raizers. Par rapport à la situation présente où nous recevons parfois des documents de 10 pages à remplir et signer manuellement, le gain de temps et de sécurité est énorme. »

Utocat est en discussion finale avec trois groupes bancaires pour les connecter à sa solution d'investissement basé sur Blockchain. En outre, si sa solution est techniquement au point, il faudra attendre le



— CLÉMENT FRANCOMME, cofondateur d'Utocat



— GRÉGOIRE LINDER, CEO France de Raizers

décret d'application de l'ordonnance de décembre 2017 sur l'inscription en Blockchain des titres non cotés. « L'émission d'actions sera ainsi directement inscrite en Blockchain, ainsi que la représentation de leur possession, précise Clément Francomme. Le décret est prévu pour juillet prochain. » Raizers, de son côté, table sur les effets des nouveautés fiscales : « La suppression de l'ISF PME fin 2017 et le plafond limité de la réduction sur l'impôt sur le revenu devraient favoriser les souscriptions sur le non-coté via les PEA et PEA PME », anticipe Grégoire Linder. Créée en 2014, la plate-forme a jusqu'ici contribué au financement en capital de PME à hauteur de 15 millions d'euros, avec la particularité de proposer un outil transfrontière, avec des agréments en Suisse, en Belgique et au Luxembourg en plus de la France. ■