

Si les Facebook, Zynga et autres Groupon occupent le devant de la scène, d'autres projets de la Silicon Valley tracent leur route. Retour sur des start-up à l'avenir prometteur.

# Les autres start-up "hot" de la Silicon Valley

Par Aurelia Ammour, iVentures Consulting, San Francisco

**D**

Depuis un an, le niveau de valorisation stratosphérique des start-up faisant partie du club des champions a captivé tous les regards. On a beaucoup parlé de la valorisation de Facebook lors de son IPO (100 milliards de dollars), puis de sa chute vertigineuse et, avant cela, de celle d'Instagram rachetée par Facebook (1 milliard

de dollars). Ces mêmes regards ont été fascinés par les introductions boursières plus ou moins réussies mais restant élevées de Zynga, Groupon et LinkedIn, ainsi que par les dernières levées de fonds de Twitter ou de Spotify, etc.

On reparle de bulle, on conteste le business model de certains, mais on en oublie une fois de plus l'essentiel : derrière ce mythe ou ce rêve, des millions de start-up se créent chaque année pour faire tout simplement une chose : répondre aux besoins et à la demande de clients qui sont prêts à payer pour un produit ou un service.

Je souhaite mettre en avant une dizaine de sociétés de la Silicon Valley dont on parle peu ces derniers mois, mais qui pourtant ont su trouver leur marché et génèrent aujourd'hui de bons niveaux de revenus. L'activité de ces sociétés est très orientée autour du service à la personne et aux entreprises. Ces sociétés n'étant pas publiques, leurs chiffres seront pour la plupart issus d'estimations réalisées par des analystes et des blogueurs.



**UNE DES PLUS BELLES RÉUSSITES DE LA SILICON VALLEY EST DROPBOX.**

En 2007, son fondateur, Drew Houston, voyant les étudiants du MIT et son propre entourage peiner de plus en plus à se transférer des fichiers lourds sur des clés USB ou par email, décide de développer un logiciel d'archivage en ligne qui permet non seulement d'archiver mais aussi de partager tout type de fichier dans les nuages (cloud) et d'y accéder depuis n'importe où. Il entre dans l'incubateur Y Combinator pour effectuer une première levée de fonds. Dropbox s'adresse aux particuliers et aux PME.

Son business model est simple : l'abonnement Freemium. Jusqu'à 2 Go de stockage et 500 Mo offerts pour chaque parrainage, le service est gratuit. Le service est payant pour 50 Go (9,99 \$/mois), 100 Go (19,99 \$/mois) et 1 Tera pour une équipe de cinq collaborateurs (795 \$/an). La promotion et la distribution du service est un véritable succès grâce à une forte viralité car le produit est simple, stable, universel (mac, pc, linux, mobile) et pas cher, voire gratuit avec l'offre de base. En moins de cinq ans, le service compte plus de 50 millions d'utilisateurs dans plus de 175 pays, et a généré selon Forbes un chiffre d'affaires de 240 millions de dollars en 2011 avec, pour l'instant



seulement 4 % de ses utilisateurs qui paient.

La start-up aurait refusé une offre de Steve Jobs lui-même, fin 2009, selon Forbes.

Dropbox a levé au total 257 millions de dollars dont 250 lors d'un série B en octobre 2011 auprès de fonds très prestigieux, dont Sequoia Capital, Benchmark Capital, Accel Partners et Index Ventures sur la base d'une valorisation élevée de plus de 4 milliards de dollars selon TechCrunch. ■



**LA SOCIÉTÉ TECHNOLOGIQUE LA PLUS INNOVANTE DE LA VALLEY EST SQUARE.**

Fast Company l'a d'ailleurs mise récemment en tête de son classement. Lancée en 2009 par Jack Dorsey, le fondateur de Twitter, Square est un service de paiement innovant basé sur un mini lecteur de carte bancaire branché sur le port audio d'un mobile ou d'une tablette tournant sous iOS ou sous Android. Ce service disruptif permet à tous d'effectuer des transactions par carte bancaire et de profiter d'un service de transaction en ligne. Il permet notamment aux marchands de délaissier les classiques lecteurs de carte aux coûts onéreux (1 à 5 % par transaction aux États Unis en fonction du montant, en plus d'une redevance mensuelle) en ne payant qu'un taux de commission de 2,75 % sur les transactions.

Le lecteur de carte bancaire de Square est aujourd'hui vendu dans plus de 20 000 points de vente aux États-Unis tels que Walgreens, Fedex, Apple, Best Buy, Walmart, etc. Selon Thenextweb.com, plus de 1 million de PME et de particuliers utilisent Square pour effectuer un paiement par carte bancaire, et Square traite aujourd'hui 6 milliards de dollars de transactions par an, ce qui fait un revenu annuel estimatif de 165 millions de dollars.

Square a levé à ce jour 141 millions de dollars auprès de Sequoia Capital et Kleiner Perkins, mais aussi auprès de Visa et de nombreux business angels comme Richard Bronson (Virgin), Dennis Crowley (Foursquare), Marissa Meyer (Google) ou encore Xavier Niel (Iliad). Son dernier tour de 100 millions de dollars réalisé il y a un an valorisait la société à 1 milliard de dollars. Selon All Things D, dans un article d'avril, Square chercherait actuellement à lever de nouveaux fonds pour passer à l'étape supérieure sur la base d'une valorisation de 4 milliards, montant qui est contesté depuis, selon les rumeurs, suite aux derniers événements boursiers ainsi qu'à l'arrivée en mars d'une solution directement concurrente par PayPal (Paypal here). ■



**Des millions de start-up se créent chaque année pour faire tout simplement une chose : répondre aux besoins et à la demande de clients qui sont prêts à payer pour un produit ou un service.**

# talend\*

\*open integration solutions

**CRÉE EN 2005 PAR LES FRANÇAIS BERTRAND DIARD ET FABRICE BONAN, TALEND** est l'un des plus grands éditeurs open source pure player.

La société offre un large éventail de solutions middleware qui répondent aux besoins de gestion de données et d'intégration d'applications. En quelques années, Talend est devenu le leader de la gestion de données open source.

En 2010, Talend fait l'acquisition de Sopera, leader en intégration d'applications open source, permettant à Talend de renforcer sa couverture de marché et créant ainsi un leader mondial du middleware open source.

En 2011, Talend a réalisé une croissance de 103 % par rapport à l'année précédente, ce qui confirme l'enracinement des solutions d'intégration open source dans les entreprises de toute taille, depuis les plus grandes jusqu'au mid market. Au cours des douze derniers mois, Talend a significativement étendu sa base de clientèle mondiale de 2 000 entreprises, début 2011, à 3 500 aujourd'hui. Simultanément, le nombre total de téléchargements de ses solutions open source a atteint 20 millions, ce qui représente plus de 950 000 utilisateurs à travers le monde. Talend dispose de 13 bureaux aux États-Unis, en Europe et en Asie.

La société a été financée à hauteur de 61,6 millions de dollars en cinq tours auprès des français ID Invest et Galileo Partners puis, récemment, de l'anglais Balderton Capital et de l'américain Silver Lake Partners. ■



Travel like a human.

**FONDÉE EN 2008 PAR BRIAN CHESKY, JOE GEBBIA ET NATHAN BLECHARCZYK, AIRBNB** est une plate-forme communautaire de location courte durée entre particuliers.

Cette plate-forme alternative met en

relation les particuliers voyageurs à la recherche d'une location courte durée (appartement, maison, chambre, chalet, etc.) et les locataires ou propriétaires disposant d'un bien à louer, ou encore désirant tout simplement arrondir leur fin de mois en louant le bien qu'ils habitent. Airbnb se rémunère en prélevant une commission d'environ 12 % sur chaque transaction. En février 2012, plus de 5 millions de nuits ont été réservées via Airbnb, plus de 100 000 annonces étaient disponibles sur le site couvrant 19 000 villes et 192 pays à travers le monde, et plus de 168 millions de connexions sociales ont été réalisées. Selon GigaOm, Airbnb aurait réalisé près de 25 millions de dollars de revenus nets en 2011. Airbnb dispose de neuf bureaux à travers le monde, dont San Francisco (siège), Paris (second marché) et Sao Paulo.

Airbnb a levé à ce jour 120 millions de dollars, dont un dernier tour de 112 millions de dollars en juillet 2011 auprès de fonds et de business angels des précédents tours (tels que Sequoia Capital, Youniversity Ventures) et de nouveaux fonds, dont DST et Andreessen Horowitz, qui ont tous deux investi dans les champions Facebook, Groupon et Zynga. Selon les rumeurs, la société aurait été valorisée à 1,3 milliard de dollars. ■



**CRÉE EN 2008 PAR UNE FEMME,**

**LEAH BUSQUE, TASKRABBIT** est la première plate-forme sociale de services. Cette place de marché facilite la vie en externalisant des tâches aussi diverses que monter ses meubles Ikea, faire ses courses, sortir son chien... auprès de personnes (les TaskRabbits) à la recherche de petits boulots et de revenus complémentaires dont les profils ont été vérifiés et approuvés en amont.

Disponible sur le web et sur mobile, le service est simple : on poste la tâche à exécuter en la décrivant avec un maximum de détails et en indiquant le montant maximal que l'on est prêt à payer ainsi que l'échéance souhaitée. Les TaskRabbits envoient leurs offres, qui comprennent CV et prix. Puis on sélectionne la mieux adaptée. Une fois la tâche effectuée, on fait le paiement et on évalue le travail réalisé par le TaskRabbit. Chaque TaskRabbit dispose ainsi d'une évaluation visible par le public. Le business model repose sur le commissionne-

ment (de 13 à 30 %) du montant des prestations des TaskRabbits.

Fin 2011, la société revendiquait la création de 2 000 emplois les six derniers mois et 4 millions de dollars d'activité par mois. La société a été financée à hauteur de 24,7 millions de dollars par des investisseurs de renom, comme LightSpeed Ventures et Allen & Company. ■



**CRÉE EN 2005 PAR LES FRANÇAIS JEAN-BAPTISTE RUDELLE, JONATHAN WOLF, ROMAIN NICOLLI ET FRANCK LE OUAY, CRITEO** est aujourd'hui leader mondial du display à la performance au coût par clic (CPC).

La technologie avancée de Criteo permet aux sites d'e-commerce d'étendre leur campagne de search marketing sur internet, tout en gardant le contact avec les internautes qui ont quitté leur site. Pour chacun de ces clients potentiels, Criteo affiche les recommandations les plus pertinentes de produits sous la forme de bannières dynamiques et personnalisées. Criteo met ainsi à la disposition des annonceurs un outil leur permettant de multiplier par 10 leur taux de transformation. Le business model de la société repose sur la facturation aux annonceurs au CPC. Selon Ad-exchange.fr, Criteo a réalisé un chiffre d'affaires de plus de 200 millions de dollars en 2011 qu'il prévoit de doubler en 2012. Criteo est présent dans 30 pays sur quatre continents, compte 2 000 clients parmi lesquels Expedia, John Lewis et eBay, et emploie aujourd'hui 500 personnes à travers le monde.

Criteo a levé à ce jour 23,4 millions de dollars en trois tours, d'abord auprès des fonds français ID Invest et Elaia Partners puis d'Index Ventures pour le deuxième tour, et de l'américain Bessemer Venture Partners lors d'un troisième tour. ■

# Yammer

## FONDÉE EN 2008 PAR DAVID SACKS, ANCIEN DIRECTEUR DES OPÉRATIONS DE PAYPAL, YAMMER

est un fournisseur de réseaux sociaux d'entreprise en mode SaaS permettant aux employés de communiquer, collaborer et partager l'information. La solution s'adresse à des entreprises de taille moyenne. Tout comme Dropbox, le business model de Yammer repose sur l'abonnement Freemium : une première version (celle qui a contribué au succès de Yammer) est gratuite. Une version Business (5 \$ par utilisateur et par mois) propose des options de personnalisation et une gestion avancée en termes d'administration et de sécurité. Une version Entreprise est destinée à des organisations de plus de 100 utilisateurs et permet l'intégration à Salesforces, SharePoint et autres solutions métier.

Début 2012, plus de 200 000 entreprises dans le monde (parmi lesquelles Vodacom, Thomson Reuters, Deloitte, LG Electronics, ou bien encore Ford) utilisent Yammer, pour un total de 4 millions d'utilisateurs. Selon TechCrunch, le chiffre d'affaires de la société aurait atteint 25 millions de dollars en 2011.

La société a été financée à hauteur de 142 millions de dollars sur cinq tours de table, dont un dernier tour de 85 millions de dollars en février 2012 pour son développement international. Parmi ses investisseurs se trouvent les fonds Charles River Ventures, U.S. Venture Partners, Emergence Capital Partners, Social + Capital Partnership, entre autres. Selon les rumeurs émises par TechCrunch, le dernier tour de 85 millions de dollars aurait valorisé la société entre 500 et 600 millions de dollars. ■



# lithium

## FONDÉE EN 2008 PAR LYLE FONG, LITHIUM

fournit une suite logicielle Social CRM en mode SaaS

qui permet aux marques de rendre « sociale » l'expérience de leurs clients, en animant une communauté de fans engagés, passionnés et créateurs de valeur. Grâce à cette suite, on peut ainsi monitorer le web et le mobile afin d'identifier des communautés, comprendre leur influence pour ensuite rentrer en relation avec elles. Le business model de Lithium repose sur l'abonnement à ses différents services.

À ce jour, Lithium compte 300 clients grands comptes, dont Sephora, Best Buy, HP, AT&T, Groupe Casino... , soit 45 millions d'utilisateurs inscrits à travers le monde. La société a des bureaux dans six pays : un aux États-Unis, trois en Europe et deux en Asie-Pacifique. Selon Gartner, Lithium aurait réalisé 30 millions de dollars de revenus en 2011.

La société a été financée à hauteur de 92,4 millions de dollars sur quatre tours de table, dont un récent de 53,4 millions de dollars. Parmi ses investisseurs se trouvent Benchmark Capital, Emergence Capital Partners, New Enterprise Associates et SAP Ventures. ■

## CRÉÉE EN 2006 PAR LES TOP MANAGERS D'EPIPHANY

(Phil Fernandez, David Morandi [former] et Jon Miller), Marketo est l'un des fournisseurs de solutions spécialisées dans la gestion de la performance de revenus. La société offre la première solution intégrée en SaaS pour l'automatisation du marketing, afin d'optimiser les résultats des campagnes marketing grâce au scoring et de réduire les ressources nécessaires à leur production-gestion grâce à l'automatisation. Son business model repose sur l'abonnement mensuel à partir de 2 000 dollars par mois.

À ce jour, Marketo a aidé plus de 2 000 petites et grandes entreprises à travers le monde, dont Intel, Dell, LinkedIn, EMI Music Publishing. Selon TechCrunch, les revenus de la société auraient augmenté de 140 % entre 2010 et 2011, atteignant 35 millions de dollars.

La société a été financée à hauteur de 108 millions de dollars sur six tours, dont un tour de 50 millions de dollars fin 2011 pour financer son développement international. Parmi les investisseurs, on trouve InterWest Partners, Storm Ventures et Institutional Venture Partners. Selon TechCrunch, la société envisagerait une introduction en Bourse fin 2012-début 2013. ■

# Marketeto



## CRÉÉE EN 2006 PAR EDDIE LIM, ALEX RAMPELL ET TERRY ANGELOS, TRIALPAY

est une plate-forme de publicité transactionnelle appelée également plate-forme de paiements alternatifs, qui permet aux commerçants en ligne

d'augmenter leurs revenus et de convertir plus de prospects en clients. Avec TrialPay, tout le monde est gagnant : les clients ont un produit gratuit

ou bénéficient d'une réduction importante sur un produit actuel ou à venir ; les annonceurs acquièrent de nouveaux clients sur la base d'un paiement à la performance ; et les marchands augmentent leurs revenus. Par exemple, afin de

payer un bien virtuel au sein d'un jeu ou d'une application, l'internaute peut, s'il ne souhaite pas payer lui-même, accepter une offre publicitaire telle que : regarder une vidéo, répondre à un sondage ou s'inscrire à un abonnement.

TrialPay détient des brevets clés couvrant les principaux moyens de paiement alternatifs pour les produits, services et biens virtuels vendus en ligne. Le business model de la société repose sur la facturation aux annonceurs et commerçants au CPA (coût par acquisition), c'est-à-dire un montant négocié pour chaque acquisition de nouveau client.

TrialPay revendique 150 millions d'acheteurs en ligne depuis 2006 sur plus de 10 000 sites, comme Facebook, Gap et Trend Micro. La société a vu une augmentation de sept fois le volume de ses

transactions en 2011, et une augmentation de quatre fois son trafic par rapport à l'année précédente. À ce jour, la plate-forme publicitaire transactionnelle touche plus de 80 millions d'utilisateurs actifs par mois. TrialPay a deux bureaux, un aux États-Unis à San Francisco (siège social) et un en Europe, ouvert récemment, à Berlin.

La société a été financée à hauteur de 55,8 millions de dollars sur trois tours, dont un dernier de 40 millions de dollars en janvier 2012 pour son expansion internationale et afin que ses offres en ligne puissent être utilisées pour des transactions offline. Parmi les investisseurs se trouvent de prestigieux acteurs tels que Google, Skype ou encore Visa, ainsi que des fonds comme Index Ventures, Atomico, Battery Ventures, Baseline Ventures et Greylock Partners. ■

# trialpay