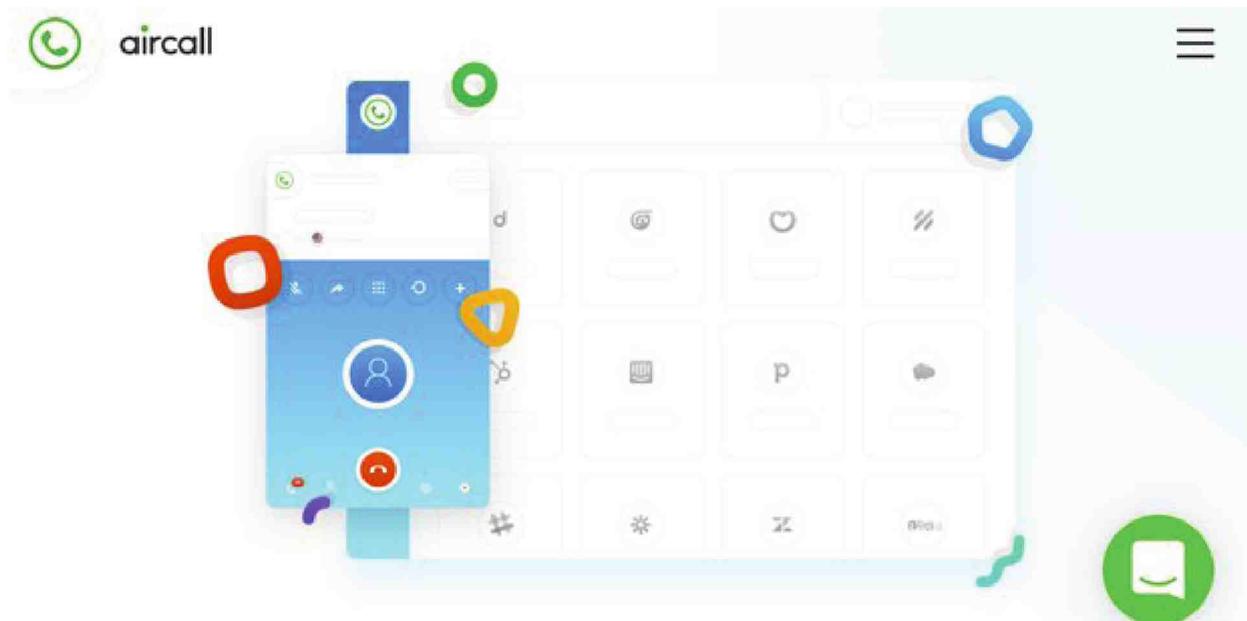


NUMÉRIQUE

TELEPHONIE D'ENTREPRISE: AIRCALL LEVE 25 MILLIONS D'EUROS

PIERRE MANIÈRE



Spécialiste des communications pour les entreprises, la startup française a bouclé un nouveau tour de table pour accélérer son développement, notamment aux Etats-Unis.

Elle a le vent en poupe. La startup française Aircall vient de boucler une nouvelle levée de fonds, à hauteur de 25 millions d'euros. Ce tour de table, mené par la société de capital-risque Draper Esprit qui l'a annoncé ce mercredi, rassemble les fonds Balderton, NextWorld Capital et Newfund. Aircall, qui a levé 35 millions d'euros depuis sa création en 2014, souhaite accélérer son développement en France et à l'étranger.

Concrètement, Aircall ambitionne de révolutionner les communications des entreprises et d'en bousculer les usages. Leur idée? Le bon vieux téléphone fixe professionnel est, selon ses dirigeants, source d'inefficacité et de perte de temps. Les équipes, notamment en charge des relations avec les clients, perdent souvent, aujourd'hui, beaucoup d'appels et de messages. Et d'après les fondateurs d'Aircall, ce problème n'est que partiellement résolu en utilisant en parallèle des mobiles professionnels.

"ON S'AFFRANCHIT DE TOUS LES 'DEVICES'"

Pour remédier à cela, ils proposent une solution logicielle dans le "cloud". Celle-ci prend la forme, pour l'utilisateur, d'une application à installer au choix sur son ordinateur, sur son smartphone ou sur sa tablette. Par ce biais, les collaborateurs peuvent contacter tous les interlocuteurs ou professionnels avec qui ils travaillent. Et ce, en utilisant des lignes dédiées à leur business. Ces numéros, préalablement choisis sur Aircall, peuvent être des numéros français, anglais ou américains, généralement déterminés en fonction de la localisation des clients.

En d'autres termes, *"on s'affranchit de tous les 'devices' que vous pouviez avoir avant à gérer dans une entreprise avec des téléphones fixes, mobiles, qu'il fallait régulièrement récupérer ou changer"*, expliquait Olivier Pailhes, cofondateur et dirigeant de Aircall, lors de l'édition 2014 de la conférence Le Web à Wedobiz. Cette solution permet, notamment, de créer des centres d'appels de manière simple et efficace, souligne-t-il. En outre, l'application permet en aval de disposer d'informations sur tous les appels des collaborateurs.

SE DÉVELOPPER AUX ETATS-UNIS

Avec cette nouvelle levée de fonds, Aircall souhaite notamment recruter une centaine de personnes en Europe et aux Etats-Unis, et doper son portefeuille de clients. Aujourd'hui, la startup dispose de 60 collaborateurs à Paris et à New York. Elle affirme gérer près de 3 millions d'appels par mois. Aircall assure que plus de 2.000 sociétés, dans 40 pays, ont déjà choisi sa solution. A l'instar de Salesforce, Hubpost, Vice, Uber ou SeatGeek.

Sur son site, Draper Esprit estime qu'Aircall dispose des atouts pour imposer sa solution auprès d'un grand nombre d'acteurs. A ses yeux, Aircall tombe surtout à point nommé. *"Malgré l'émergence de nouvelles technologies orientées vers les clients, comme les chatbots ou les systèmes de messagerie, les clients privilégient toujours le téléphone pour joindre une entreprise, affirme-t-il. [...] Loin d'être réduits au silence, les centres d'appels clients deviennent de plus en plus nombreux."*