

Paddle lève 68 millions USD en série C pour lancer la prochaine vague d'entreprises de SaaS B2B

[Paddle](#), la plateforme de génération de revenus pour les entreprises de logiciels B2B de type SaaS (Software-as-a-Service), annonce ce jour la levée de 68 millions USD (52 millions GBP) de fonds de série C. Ce dernier investissement en date a été mené par [FTV Capital](#), une société d'investissement en capital de croissance à vocation sectorielle, active auprès des entreprises innovantes des secteurs des technologies et des services d'entreprises, des services financiers, du traitement des paiements et des transactions, avec la participation de Kindred Capital, Notion Capital et 83North. Le montant total des investissements levés à ce jour par Paddle s'élève donc à 93 millions USD (72 millions GBP). Le financement permettra de poursuivre l'expansion aux États-Unis et dans le monde, et d'investir davantage dans les équipes produit, ingénierie, ventes et marketing de l'entreprise.

Paddle a été fondée en 2012 par le tandem britannique Christian Owens et Harrison Rose, avec pour ambition de fournir une solution complète aux entreprises de logiciels pour les aider à vendre leurs produits. L'équipe de Paddle compte aujourd'hui 140 employés et sa plateforme de génération de revenus est utilisée par plus de 2 000 sociétés de logiciels dans 245 pays et territoires du monde entier, permettant ainsi de saisir toutes les opportunités de croissance en matière d'acquisition, de renouvellement et d'expansion de la clientèle.

De puissantes forces du marché sont en train de redéfinir l'industrie du logiciel, en particulier le marché du SaaS, dont la valeur devrait dépasser [105 milliards USD en 2020](#). Un grand nombre d'entreprises de SaaS ont vu la demande exploser au cours de la pandémie de Covid-19, les entreprises clientes et les consommateurs étant de plus en plus dépendants des produits et services numériques. En fait, Paddle a vu les ventes des revendeurs existants s'accélérer pendant la pandémie, avec une demande particulièrement marquée pour les logiciels compatibles avec les équipes décentralisées et la collaboration à distance, des connexions VPN aux appels vidéo.

Toutefois, les entreprises de SaaS connaissent également une concurrence sans précédent dans un environnement où leur survie dépend des coûts d'acquisition des clients et de leur capacité à les fidéliser. Ces entreprises ont la possibilité d'être concurrentielles et de vendre sur n'importe quel marché dans le monde, mais elles doivent pour cela gérer des paiements et des opérations sur de multiples marchés et évoluer dans un réseau de plus en plus complexe de réglementations internationales et locales en matière de fiscalité et de données.

Dans un tel contexte, le développement l'activité ne se limite plus uniquement à la conception du bon produit et à mettre en place la bonne stratégie de mise sur le marché. Les entreprises de SaaS performantes se focalisent désormais sur un troisième levier de croissance puissant, la génération de revenus, afin de stimuler la croissance à grande échelle en optimisant le taux de Net Dollar Retention (ou NDR, qui correspond au pourcentage de revenus générés par rapport à l'année précédente avec la même base client). Malheureusement, l'infrastructure de génération de revenus

existante n'est pas prête pour répondre à l'ampleur et à l'ambition des éditeurs de logiciels d'aujourd'hui, et les entreprises en sont réduites à tenter de forcer des intégrations entre les anciennes passerelles de paiement, les outils de facturation, de gestion des abonnements et les multiples régimes fiscaux et systèmes de conformité et de gouvernance des données. Cela représente une énorme perte de temps et de ressources, qui peut brider fortement la capacité de croissance des entreprises de SaaS.

La plateforme de génération de revenus de Paddle permet aux entreprises de SaaS de réagir plus rapidement et efficacement à toute opportunité de croissance pour leur activité. En tant que plateforme unifiée, Paddle intègre la validation, le paiement, la gestion des abonnements et la conformité financière. Cela signifie que les vendeurs qui l'utilisent peuvent activer de nouveaux modèles commerciaux instantanément, se lancer facilement sur de nouveaux marchés, activer de nouvelles offres en un seul clic et valider des renouvellements en toute simplicité. Cette approche moderne de la génération de revenus permet aux dirigeants de prendre des décisions commerciales avisées, rapidement et en toute confiance, laissant ainsi les équipes se concentrer sur le cœur de métier plutôt que sur les casse-têtes opérationnels. En définitive, l'utilisation de Paddle permet aux entreprises d'optimiser leur NDR et de générer un impact commercial qui va au-delà des attentes.

Paddle suscite une demande considérable jusqu'à présent, enregistrant une croissance annuelle moyenne des revenus de plus de 175% au cours des quatre dernières années et un doublement au cours de la dernière année seulement.

Christian Owens, PDG et cofondateur de Paddle, déclare:

« La beauté du modèle SaaS est que si vous développez un super produit, vous pouvez le vendre à n'importe qui, n'importe où dans le monde. Malheureusement, les choses sont rarement aussi simples. Nous avons créé Paddle parce que nous savons par expérience que les obstacles à la croissance d'une entreprise de SaaS sont rarement liés à la qualité de son produit. La gestion des paiements, des abonnements, des vérifications en plusieurs langues ainsi que la fiscalité et la conformité sur des dizaines de marchés est extrêmement complexe et toutes ces difficultés font qu'il est plus difficile pour les entreprises de se développer rapidement. Notre plateforme de génération de revenus a été conçue pour éliminer toutes ces frictions pour les entreprises de SaaS B2B, en leur permettant d'accroître leur NDR grâce à une réactivité accrue pour chaque opportunité de croissance. Nous nous réjouissons de pouvoir soutenir notre propre croissance grâce à cet investissement et sommes impatients de poursuivre sur notre lancée dans les mois et années à venir. »

Et Kyle Griswold, associé, qui a dirigé l'investissement pour FTV Capital, d'ajouter:

« Nous assistons à un basculement systémique dans le domaine des logiciels, où la mentalité de « croissance à tout prix » fait progressivement place à la prise de conscience que les entreprises doivent se développer plus efficacement et avec des objectifs plus clairs. Les ambitions de Christian et Harrison et la croissance de Paddle à ce jour nous ont extrêmement impressionnés. Nous pensons qu'ils sont en train de définir une nouvelle catégorie de produits avec la plateforme de génération de revenus de Paddle – une catégorie qui sera indispensable pour aider les entreprises à s'adapter au changement tout en leur permettant de tirer parti de l'incroyable accélération de la

demande pour les produits numériques. Avec plus de deux décennies d'investissement dans les secteurs du SaaS et des paiements, FTV apportera à Paddle le meilleur de son expertise dans le domaine pour accélérer sa croissance exceptionnelle. »

À propos de Paddle

La plateforme de génération de revenus de Paddle destinée aux entreprises de SaaS B2B facilite la croissance par le biais d'acquisitions, de renouvellements et d'expansion. Avec Paddle, les entreprises sont enfin en mesure de transformer leur infrastructure de génération de revenus en un levier de croissance stratégique pour réagir plus rapidement et plus efficacement à toute opportunité. Paddle compte 140 employés de talent au service de plus de 2 000 vendeurs de logiciels dans 245 pays et territoires. Soutenu par des investisseurs tels que FTV Capital, Kindred, Notion et 83North, Paddle entend bien définir la prochaine vague des chefs de file du marché du SaaS B2B. Visitez le site www.paddle.com ou www.twitter.com/PaddleHQ pour plus d'informations.

À propos de FTV Capital

FTV Capital est une société d'investissement en actions de croissance qui a levé près de 4 milliards USD pour investir dans des entreprises à forte croissance offrant une gamme de solutions innovantes dans trois secteurs: la technologie et les services d'entreprise, les services financiers et le traitement des paiements et des transactions. L'équipe expérimentée de FTV met à profit son expertise sectorielle et un bilan éprouvé dans chacun de ces secteurs pour aider des équipes de direction motivées à accélérer la croissance. FTV fournit également aux entreprises un accès à son Global Partner Network®, un groupe des plus grandes entreprises et dirigeants mondiaux qui ont aidé les sociétés du portefeuille de FTV pendant deux décennies. Fondée en 1998, FTV Capital a investi dans 120 sociétés de portefeuille, dont CloudFactory, Derivative Path, EBANX, Enfusion Systems, InvestCloud, Liberis, ReliaQuest, Riskalyze, Sunlight Financial, Sysnet, Tango Card, Vagaro, VPay et s'est retirée avec succès de plusieurs entreprises, dont Empyrean Benefits (rachetée par Securian Financial), ExlServices (IPO), Fleet One (rachetée par WEX), Globant (IPO NYSE), Health Credit Services (rachetée par Ally Financial), MedSynergies (rachetée par Optum), Mu Sigma (rachetée par les actionnaires), et WorldFirst (rachetée par Ant Financial). FTV a des bureaux à San Francisco et à New York. Pour plus d'informations, veuillez visiter www.ftvcapital.com.

Le texte du communiqué issu d'une traduction ne doit d'aucune manière être considéré comme officiel. La seule version du communiqué qui fasse foi est celle du communiqué dans sa langue d'origine. La traduction devra toujours être confrontée au texte source, qui fera jurisprudence.



Consultez la version source sur businesswire.com :
<https://www.businesswire.com/news/home/20201117006284/fr/>