

Scality lève 22 millions de dollars, sous le soleil de Californie

Scality, que nous suivons depuis sa création et côtoyons régulièrement lors de nos voyages sur la Silicon Valley, a signé ce qui est probablement la plus importante levée de fonds d'une start-up française du logiciel auprès d'un fonds majeur américain...

La start-up – spécialiste du logiciel de stockage de données en mode objets, en anneau RING et sur du serveur standard, et pionnière du SDS (*Software-defined Storage*) – a levé 22 millions de dollars au cours de son troisième tour de table (aussi appelé Series C).

La confiance d'un fonds américain

L'opération a été menée par **Menlo Ventures**, un des premiers fonds de capital risque de la Silicon Valley, accompagné par Iris Capital (joint-venture d'Orange et de Publicis) et le FSN PME. Tous les précédents investisseurs, qui avaient participé aux deux premiers tours – en particulier Idinvest Partners, OMNES Capital et Galileo Partners – ont remis au pot.

L'objectif de cette nouvelle levée – qui porte à 35 millions de dollars le montant des sommes investies dans la société, qui rappelons-le est Française – est de renforcer ses actions commerciales et marketing, avec pour cible principale les grandes entreprises et les opérateurs de services. La R&D, basée à Paris, profitera également de cet apport d'argent frais.

La R&D reste en France

Nous avons rencontré **Jérôme Lecat**, le président et fondateur de Scality, lors de notre dernier IT Press Tour qui s'est déroulé fin juin. Il nous avait dévoilé l'opération sous le sceau de la confidentialité.

Le premier objectif de cette levée de fonds est de « *continuer d'investir dans la R&D, sans ralentissement* ». Et de nous glisser en aparté qu'il entend qu'elle demeure en France. Avec un argument imparable : « *Le développement a un coût deux fois plus élevé sur la Silicon Valley qu'en Europe !* ».

Le volume du code développé par Scality a quadruplé au cours des 12 derniers mois !

Cette considération financière ferait presque oublier que Scality est d'abord une société technologique, construite sur un savoir-faire français, issu des universités françaises. Et qu'à ce titre Scality peut être, de notre point de vue, considérée comme l'une des grandes réussites des start-ups à la française...

Les autres priorités de financement portent sur « *le marketing. Nos premiers clients parlent technologies, mais cela diminue au fur et à mesure de notre développement chez nos clients. Nous devons assurer la transition dans le langage* ». SFR en France et Aruba Cloud en Europe figurent parmi les premiers clients de Scality.

Jérôme Lecat évoque également un focus sur les 'core' régions – États-Unis et Europe. « *Il est trop tôt pour se risquer en Asie, hors le Japon où nous sommes déjà présents* ». Il évoque également le développement des alliances. Et un investissement dans les hommes, Scality comptait 57 employés à fin juin, et projette de porter ce chiffre à 70 avant la fin de l'année.

7 millions de dollars non affectés !

Nous retiendrons également de cette levée de fonds que Scality dispose désormais de « *7 millions de dollars non affectés* », dicit Jérôme Lecat. Menlo Ventures et les investisseurs de ce troisième tour ont en effet investi 22 millions de dollars, alors que son fondateur, au travers de son business plan, n'en demandait que 15 millions !

Scality vient ici nous rappeler le décalage, ou plutôt le gouffre qui sépare les investisseurs américains de leurs homologues européens, et plus particulièrement français. Pour ces derniers, il s'agit d'investir a minima dans un projet (il faut bien limiter les risques (!), une aberration pour des fonds qualifiés de 'capital risque'), et hypothétiquement de continuer d'investir au compte-goutte s'il réussit, sachant que quoiqu'il arrive la start-up exsangue sera rapidement à court de fonds puisque son dimensionnement se fait au plus juste !

De son côté, l'investisseur de la Valley préfère donner à la start-up les moyens de franchir les premières étapes et d'affronter les difficultés inévitables qui entraînent quasi systématiquement des ralentissements et des investissements supplémentaires imprévus. Jérôme Lecat dispose donc d'un confortable coussin de 7 millions de dollars pour amortir les chocs qui ne manqueront pas de se présenter. Selon lui, « *Melo Ventures, l'un des principaux investisseurs américains, démontre sa bonne compréhension de l'infrastructure.* »

Jérôme Lecat conserve les rênes

Un autre phénomène ne nous a pas échappé : Jérôme Lecat, le fondateur, conserve le contrôle de Scality. Les investissements en Series C s'accompagnent généralement de changements profonds dans la direction des start-ups. Le fondateur, à la tête de sa société depuis son origine, sous l'impulsion des investisseurs doit laisser la direction (CEO) à un profil souvent recruté par ceux-ci. Au mieux conservera-t-il la technique avec un poste de CTO.

En investissant de sa poche 1,5 million de dollars dans Scality depuis sa création, Jérôme Lecat s'est assuré d'un positionnement de premier plan au capital de sa société. Dont il n'a cependant pas souhaité nous dévoiler la composition. Il s'est ainsi mis à l'abri de ces pratiques et conserve le contrôle. Ce qui lui permet, par exemple, d'affirmer que la R&D restera en France.

Parole d'investisseur

Menlo Ventures a été l'un des premiers fonds d'investissement créés sur la Silicon Valley, en 1976. **Doug C. Carlisle**, son Managing Director (DG), rejoint le fonds dès 1982 et participe à nombre de projets start-ups.

Il commente ainsi le choix de son fonds : « *Le potentiel de croissance du marché du stockage sous forme logicielle est une excellente opportunité à nos yeux. La croisée des chemins entre le mobile, les réseaux sociaux, le Big Data et le Cloud crée une situation de rupture dans l'innovation technologique. Scality est un leader de cette transition dans le domaine du 'Software Defined Storage'. Depuis son lancement en 2010, le logiciel RING de Scality a été adopté par de nombreux opérateurs ayant besoin d'une nouvelle approche pour leur stockage. Nous sommes ravis de rejoindre le rang des investisseurs de Scality et d'apporter notre soutien à cette entreprise qui continuera d'innover.* »

Crédit photo de une : © Vladimir Wrangel – Fotolia.com