

Sellsy lève des fonds : de la facturation à la gestion commerciale

Une participation de plus pour SofiOuest.

La holding du groupe SIPA – Ouest-France (récemment [rappelée à l'ordre](#) par des actionnaires inquiets de l'absence d'informations sur ses investissements) met un ticket dans **Sellsy** à l'occasion d'un tour de table de **7 millions d'euros**.

Alto Invest contribue également à ce financement. La société de gestion de portefeuille était déjà de la levée d'amorçage que la SAS charentaise avait officialisée début 2011 pour un montant d'[un million d'euros](#).

La marque Sellsy n'existait pas encore à l'époque : la jeune pousse s'appelait Easybill et commercialisait depuis moins d'un an, sous le nom « MyFacture », un logiciel de facturation en ligne.

Le produit a progressivement évolué vers une offre globale de gestion commerciale. Sellsy le décrit désormais, dans ses [CGU](#), comme « des modules en ligne [...] permettant de gérer notamment la prospection, la vente, la facturation, le suivi client et le marketing ».

De la création de site e-commerce au traitement des notes de frais, le catalogue comprend aujourd'hui une trentaine de ces modules, additionnés de connecteurs vers des services comme Dropbox, Mailjet ou PayPal.

Certaines fonctionnalités sont ajoutées directement dans l'offre Sellsy par le biais de partenariats. Parmi les derniers en date, Keyyo pour le pilotage des appels et GoCardLess pour faciliter les paiements par prélèvement automatique.

Les pieds dans la French Tech

L'aventure avait [démarré en 2009](#) sous l'impulsion de Frédéric Coulais (président) et d'Alain Melvellec (DG et par ailleurs à la tête de la Société des régates rochelaises, avec laquelle il a créé une compétition de voile : la French Startup Cup, dont l'édition 2017 a vu triompher François Gabart, le vainqueur du dernier Vendée Globe).

Les deux hommes s'étaient auparavant côtoyés chez Cleargay. Frédéric Coulais avait fondé ce site de rencontres destiné à la communauté homosexuelle en 2004 et l'avait vendu à Meetic en 2007.

Depuis l'an dernier, Sellsy n'est plus seulement la marque commerciale, mais aussi la dénomination sociale de l'entreprise, qui a conservé le nom Easybill pour sa branche américaine – et qui a, pendant un temps, [exploité la marque Invokit](#).

Le compteur en est à 50 salariés installés entre La Rochelle et Paris, pour 15 000 utilisateurs dans 3 200 entreprises (10 % de cette base étant située hors de France). Sur la liste figurent Vinci, M6 Web, Nicolas et Gaumont Pathé.

Sellsy a de nombreux points d'accroche dans l'écosystème French Tech, entre [TheFamily](#) (structure d'accompagnement des entrepreneurs), [France Digitale](#) (association des professionnels du numérique), [West Web Valley](#) (accélérateur et fonds d'investissement en Bretagne) et [Euratechnologies](#) (pôle d'innovation).

Le modèle économique est fondé sur des abonnements avec engagement d'un à quatre ans, avec un prix variant en fonction du nombre de modules, d'utilisateurs et de comptes administrateurs.

Les comptes pour l'exercice 2016 font état d'une perte de 825 000 euros sur un chiffre d'affaires de 2,5 millions d'euros (contre respectivement 11 000 euros et 1,5 million d'euros en 2015).

La levée de fonds devra permettre de travailler sur des fonctionnalités de rapprochement bancaire et de comptabilité, d'ouvrir « un premier bureau en Europe » et de « tripler », sous deux ans, le nombre de clients.

Crédit photo : [Tayloright](#) via [Visualhunt](#) / [CC BY](#)