

# La start-up belge Moovly entre en Bourse au Canada



© rv

La démarche est des plus surprenantes: une petite start-up belge, Moovly, entrera très bientôt en Bourse au... Canada. La pépite gantoise, qui a élaboré une plateforme de création et de gestion de vidéo, n'atteint pas encore le million d'euros de revenus mais a opté pour cette solution afin de financer sa croissance à l'international. "Sur internet, tout tourne désormais autour de la vidéo, qu'il s'agisse de marketing, d'informations ou autres, affirme Brendon Grunewald, cofondateur de Moovly. Mais les budgets habituels pour la création de vidéos sont très élevés, proches des 15.000 euros, ce qui refroidit beaucoup de clients potentiels." D'où le positionnement de la plateforme qui permet à ceux qui le souhaitent de créer très rapidement leurs vidéos, en utilisant les modèles proposés, des options payantes ou leurs contenus.

Lancée en octobre 2013, la plateforme compte déjà près de 800.000 utilisateurs à travers le monde, un chiffre qui croît encore de 9% par mois. "Ce sont majoritairement les utilisateurs de la formule basique et gratuite, mais ils ont aussi de la valeur, puisqu'en partageant leurs contenus ils nous font de la pub: via une inscription en filigrane ou une publicité placée dans leur vidéo", ajoute Brendon Grunewald. Quant à ceux qui voudraient se débarrasser de ces ajouts, ils devront s'acquitter d'un montant de l'ordre de 5 à 10 dollars. "Cela permet de recruter beaucoup de nouveaux utilisateurs, nous n'avons jamais rien déboursé en marketing."

## Un financement innovant

Pour ce qui est des clients professionnels, ce sont tant des PME que des grands comptes qui utilisent la plateforme comme outil marketing pour la communication interne. Une solution qui séduit partout,

mais surtout en Amérique du Nord. Forte de ce constat, Moovly a cherché des liquidités. Et la technique est des plus originales: via une opération de "reverse take over", Moovly entre dans le giron de Pantheon Ventures, une ancienne société minière, le tout étant ensuite coté sur le TSX Venture Exchange canadien. Les investisseurs qualifiés peuvent ainsi acquérir une action au prix de 0,15 dollar canadien, à laquelle est associé un warrant dont le prix d'exercice est fixé 0,25 dollar. De quoi permettre à Moovly/Pantheon de lever directement 3,6 millions de dollars canadiens et, si tous les warrants sont exercés, 7 millions supplémentaires. L'opération sera bouclée dans quelques jours. "Cela nous permettra de financer notre expansion à l'international, mais aussi d'envisager des acquisitions, voire même d'être rachetés" explique Brendon Grunewald, qui table sur une consolidation du secteur d'ici 1 à 2 ans. WDP, YAB

2