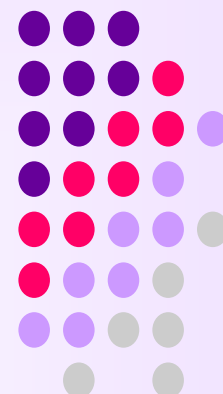


INTerview

Gilles MARCHAND (EI 07), fondateur de Nimble



1. Quand et comment as-tu démarré ta société ?

J'ai toujours eu la fibre de création d'entreprise. J'ai créé ma première entreprise à l'âge de 16 ans, puis participé à la création d'une autre à 22 ans lorsque j'étais à Télécom SudParis et enfin Nimble, ma dernière en date.

Il est important de noter que mes compétences entrepreneuriales se sont beaucoup renforcées lors de ma première expérience professionnelle américaine (magnify360). J'étais responsable de nombreux projets et en touchant à tout, j'ai appris énormément et très rapidement. En à peine un an, nous passons d'une entreprise de 4 personnes (j'étais l'employé numéro 4) à une entreprise de plus de 30 personnes ayant levée plus de 2.5 millions de dollar.

« J'ai toujours eu la fibre de création d'entreprise. »

Il était temps pour moi de mettre en pratique ma nouvelle expertise et de créer ma propre startup.

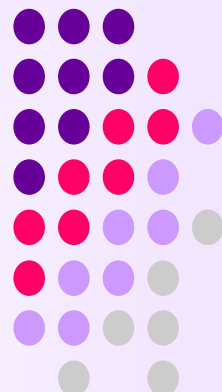
2. As-tu des concurrents ? Si oui, quelle est ta différence avec eux ?

Oui, nous en avons plusieurs. Notre principale différence réside dans notre intégration des réseaux sociaux dans notre outil. Notre solution permet aux PME de transformer leurs réseaux sociaux en clients de manière simple et peu coûteuse.



INTerview

Gilles MARCHAND (EI 07), fondateur de Nimble



3. Quelles sont les actions à mettre en œuvre pour séduire les investisseurs à hauteur de plusieurs millions de dollars ?

Tout d'abord, il faut savoir que les investisseurs n'aiment pas ce qui est risqué. **Quand ils placent de l'argent dans une entreprise, ils pensent pouvoir récupérer en moins de 4 ans entre 5 à 10 fois leur mise.** Aussi, si votre marché potentiel est inférieur à 500 millions de dollars, n'espérez pas aller très loin... Donc pour les séduire, il faut leur prouver qu'investir chez vous n'est pas risqué et peut rapporter gros. Pour cela, plusieurs points importants. Avoir un produit viable qui adresse une demande, avoir un marché potentiel de taille, avoir une équipe dirigeante très solide avec des compétences complémentaires et enfin avoir une croissance initiale forte.

« Quand ils placent de l'argent dans une entreprise, ils pensent pouvoir récupérer en moins de 4 ans entre 5 à 10 fois leur mise. »

Nimble répond à toutes ces attentes. Notre marché potentiel est de 5 milliard de dollars, notre courbe de croissance est très favorable, notre équipe est extrêmement talentueuse et notre vision unique.

Articles de presse sur Nimble

<http://www.netskyf.com/scrm-2/interview-with-gilles-marchand-product-manager-at-nimble?lang=en>

<http://arstechnica.com/business/news/2011/09/nimble-aims-to-be-wordpress-of-social-saas.ars>

<http://techcrunch.com/2012/01/04/google-ventures-mark-cuban-and-others-invest-1m-in-social-crm-startup-nimble/>

<http://www.nimble.com/company/news/>