

Record du nombre de fusions-acquisitions dans la French Tech

ÉCOSYSTÈME

D'après une étude d'Avolta Partners, 201 start-up françaises ont été rachetées depuis janvier, mais le montant global est en forte baisse.

Charlie Perreau

La French Tech ne tourne pas au ralenti. Du moins, en ce qui concerne les sorties (ou « exits », dans le jargon), qui englobent les entrées en Bourse (IPO) et les opérations de fusions-acquisitions (M&A). Selon une étude de la banque d'affaires spécialisée dans la tech Avolta Partners, 201 sorties ont été réalisées au premier semestre 2023, un record. C'est 9,2 % de plus qu'au premier semestre 2022, et 11 % de plus qu'au premier semestre 2021. Le mois de février a été le plus dynamique, avec 44 transactions, suivi des mois de juin (42) et de janvier (40).

Sans grande surprise, il n'y a eu aucune introduction en Bourse depuis le début de l'année. 2022 n'a pas été non plus très riche en la matière avec seulement 7 IPO,

contre 30 en 2021. Si le nombre de fusions-acquisitions a augmenté, la valeur totale de ces opérations a chuté de 71 %, à 738 millions d'euros. Le montant médian d'une transaction s'est élevé à seulement 10 millions (du jamais-vu !) versus 40 millions au premier semestre 2022. « Depuis le début de l'année, c'est le grand écrémage. Toute une cohorte de boîtes meurt ou se vend à des prix très faibles », analyse Arthur Porré, cofondateur d'Avolta Partners.

Quelques belles sorties

La French Tech a tout de même connu quelques belles sorties. La medtech Biocorp a été rachetée par le danois Novo Nordisk, numéro un mondial de l'insuline, pour 154 millions d'euros. Cette start-up du Puy-de-Dôme a développé Mallya, un stylo injecteur d'insuline intelligent qui collecte des données d'injection (dose, date et heure), associé à une application. Gandhi, spécialiste des noms de domaine, a fusionné avec le néerlandais Total Webhosting Solutions (TWS) pour devenir Your. Online, dans une opération valorisée 150 millions.

Le premier semestre 2023 a aussi été marqué par le rachat de la legaltech Doctrine par le fonds américain Summit Partners. Le family

office des Peugeot est aussi entré (mais de façon « minoritaire ») au capital de la jeune pousse, qui a conçu un moteur de recherche agréant des décisions de justice. Les montants restent encore loin de ceux enregistrés aux États-Unis. Il y a quelques jours, Databricks annonçait avoir mis la main sur MosaicML, fournisseur d'outils d'IA générative pour les développeurs, pour 1,3 milliard de dollars.

Près de 80 % des opérations de M&A ont été réalisées par des grandes entreprises.

Ces six derniers mois, près de 80 % des opérations de M&A dans la French Tech ont été réalisées par des grandes entreprises, et 11 % par des scale-up. L'éditeur de logiciel de paie Silae a racheté Andjaro, start-up qui aide les grands groupes à optimiser leurs effectifs. Blablacar a avalé Klaxit, spécialiste du covoiturage domicile-travail. « Les scale-up sont de plus en plus actives, cela devient naturel pour elles de racheter d'autres boîtes », dit Arthur Porré. Les fonds sont aussi actifs. Dans le

Top 10 des opérations de M&A, deux ont été effectuées par le fonds de private equity français Naxicap Partners : Digisap Solutions, éditeur de logiciels de gestion administrative et commerciale pour les artisans et les métiers de services à la personne, et le néosyndic Hello Syndic. Les Français rachètent des Français. Plus de la moitié des transactions (59 %) ont été portées par des acquéreurs français, 23 % par des Européens et 12 % par des Américains. Des chiffres stables par rapport à l'année précédente.

Avolta Partners révèle également qu'une start-up ayant ouvert son capital a en moyenne neuf ans lorsqu'elle fait un « exit », contre 12 pour celle qui est autofinancée. Et les secteurs les plus dynamiques pour ce qui est des M&A sont le logiciel et la santé. Qu'en sera-t-il pour 2023 ? La banque d'affaires estime que la French Tech se dirige vers un nombre d'opérations record mais avec une valeur totale plus faible que les années précédentes. Sur les IPO, elle est assez optimiste. « Depuis le début de l'année, on voit que les cours repartent à la hausse aux États-Unis, certains indices ont fait +30 % ou +40 %. Il est possible qu'on ait une avalanche d'IPO au premier semestre 2024 », estime Arthur Porré. ■

Ces plateformes de « free-lancing » qui font le choix de la spécialisation

SERVICES

A rebours des généralistes comme Malt ou Freelance.com, ces start-up mettant en relation des indépendants et des entreprises, telle Elleboss, ciblent des publics spécifiques.

« L'idée n'est pas de faire une plateforme qui ressemble à toutes les autres », glisse Juliette Mandrin, fondatrice d'Elleboss. Les autres ? Ce sont les plateformes dites « généralistes » de free-lancing, qui se sont imposées ces dernières années : Malt, Freelance.com, Upwork et consorts, où l'on trouve des indépendants dans des secteurs très divers : tech, art, marketing, communication, commerce...

Elleboss, qui vient de lever 400.000 euros, fait le choix de cibler un public spécifique : les femmes. L'entrepreneuse revendique 1.300 indépendantes dans la communication, la gestion administrative, les métiers du Web, de la qualité et des ressources humaines. En dehors des réseaux dédiés aux femmes, les plateformes de free-lancing ciblant cette population sont rares, à l'exception de The Mom Project aux États-Unis, une communauté de 1,2 million de mères. « L'idée est de travailler sur les déséquilibres entre les entrepreneurs femmes et hommes », poursuit la fondatrice. L'Hexagone compte plus de 1 million de free-lances, une hausse de 92 % depuis 2009, année de la création du statut, note Statista. Les plateformes généralistes ont permis d'évangéliser et de faire connaître ces ressources aux entreprises. « A force de tout faire, vous ne faites en réalité rien », prêche Jean-Charles Varlet, à la tête de Crème de la Crème, une plateforme spécialisée dans les technologies de l'information (IT), avec 20.000 indépendants « triés sur le volet », qui cumulent huit à dix ans d'expérience.

Moins de choix

Même postulat chez LeHibou, qui s'attaque à tous les métiers de ce secteur. « Les gens associent souvent l'IT uniquement aux développeurs », remarque Christophe de Becdelievre, le patron. Sa plateforme, rentable, qui vise 80 millions de revenus cette année, compte aussi 20 % de seniors (plus de 50 ans) sur les 70.000 professionnels présents. « Ils ont des compétences et des savoirs techniques qui sont rares ou obsolètes, mais toujours utilisés dans certaines industries », détaille l'entrepreneur.

La popularité du modèle permet aux plateformes d'adresser des secteurs spécifiques, comme la finance, un domaine où le recours aux indépendants n'est historiquement pas d'usage en France. « Ce sont des métiers très spécifiques, avec des missions longues. L'approche est différente d'un développeur Web par exemple qui aurait un livrable très précis », détaille Grégoire Corcos, à la tête de FinStart, une plateforme dédiée aux métiers de la finance qui rassemble 2.500 profils.

« Avoir un nombre restreint de consultants est un avantage pour

les clients, qui ne sont pas soumis à l'hyperchoix », poursuit-il. Le plus compliqué finalement, c'est plutôt d'aller chercher des professionnels de la finance désireux de travailler en indépendant. « Il y a encore un important besoin d'évangélisation sur le sujet dans la finance. Beaucoup, même des jeunes en sortie d'école, ne savent pas qu'ils peuvent être free-lances », indique le patron, qui a levé 3 millions d'euros en 2021.

Pourtant, le marché du free-lancing est tiré par une population plutôt jeune, en moyenne âgée de 37 ans, indique une étude du BCG pour Malt. Des professionnels motivés par une envie de travailler autrement, mais aussi par des revenus souvent supérieurs.

La verticalisation appelle néanmoins un recrutement plus précis des indépendants et implique de leur offrir des modèles plus intermédiés, avec des services pour les fidéliser.

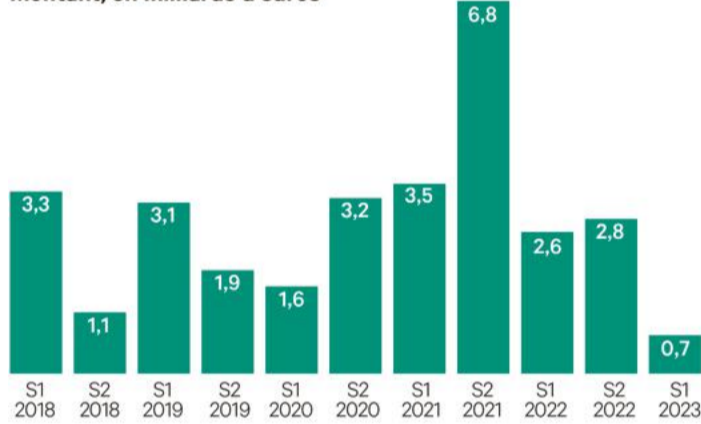
« La transformation globale du monde du travail, accélérée par la période du Covid, fait que les profils d'aujourd'hui cherchent à avoir une liberté et un équilibre dans leur travail, tout en occupant un métier passionnant », analyse Arnaud Sourisseau, à la tête de One Man Support, plateforme spécialisée dans les métiers du conseil, un autre secteur où le free-lancing s'immisce petit à petit.

La verticalisation appelle néanmoins un recrutement plus précis des indépendants présents sur les plateformes. Et implique de leur offrir des modèles plus intermédiés, avec des services pour les fidéliser. « Nous proposons des coworking, des formations, des événements de networking, un accompagnement administratif et financier », liste l'entrepreneur. Avec 3.500 indépendants référencés, et 53 millions d'euros de missions vendues en 2022, la start-up s'adresse à des professionnels très qualifiés, comme la plupart des plateformes.

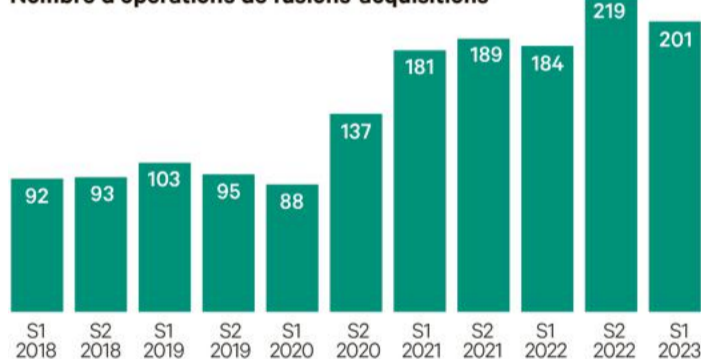
Chez Elleboss, la moyenne des diplômés atteint un niveau Bac+2. D'autres, comme StaffMe ou Student Pop s'adressent à une cible étudiante pour réaliser des petits boulots. La start-up Brigad, qui vient de lever 33 millions d'euros, vise l'hôtellerie-restauration et le sanitaire médico-social. Florent Malbranche, son fondateur, veut développer le « marché du free-lance pour les colobles », indiquait-il récemment dans « Les Echos ». Et de conclure : « L'indépendance doit être possible dans tous les secteurs. » — C. W.

Opérations de sortie de capital dans les start-up françaises

Montant, en milliards d'euros

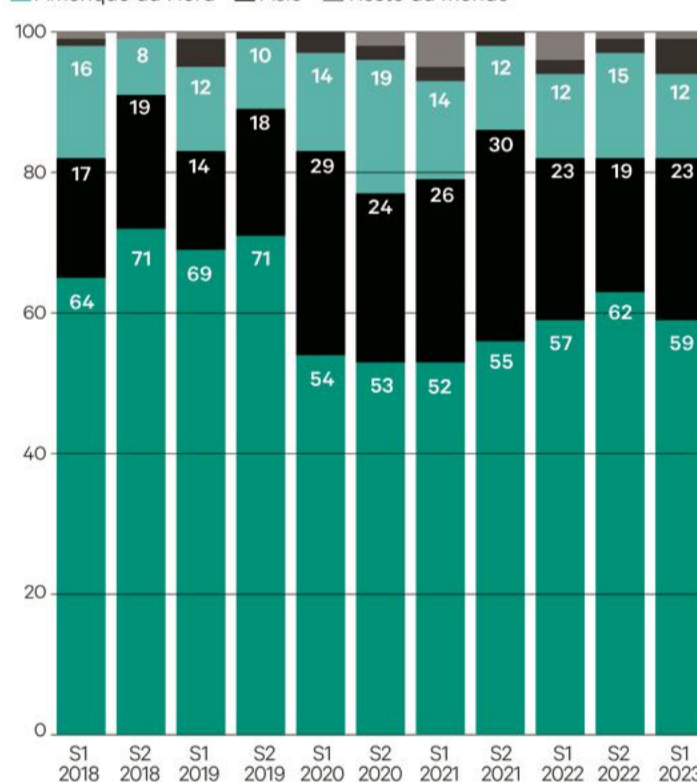


Nombre d'opérations de fusions-acquisitions



Origine des acquéreurs

En % du nombre d'opérations



* LES ECHOS / SOURCE : AVOLTA PARTNERS

Avec ses jeunes pousses, Educ-up accélère sur le soutien scolaire et la garde d'enfants

EDTECH

Le groupe réunionnais, qui lève 7 millions, édite Domissori et Edacademy.

Camille Wong

Alors que les grandes vacances scolaires vont bientôt démarrer, certains continuent de s'affairer. C'est le cas de Mohamed El Mazzouji, à la tête d'Educ-up, un groupe né en 2019 et situé à La Réunion, qui édite deux start-up dans l'éducation : Domissori et Edacademy, destinées aux familles à faibles revenus.

La structure, agréée entreprise solidaire d'utilité sociale (Esus),

annonce un financement de 7 millions d'euros (2 millions de dette) auprès de la Banque des Territoires, Racine2 (Serena et Makesense), Generali, Inco et Essor PME La Réunion. La première jeune pousse, Domissori, dispense des services éducatifs à domicile (garde d'enfants et soutien scolaire) inspirés de la méthode Montessori, quand la seconde, Edacademy, est un centre en ligne destiné à former des professionnels de la petite enfance.

Réseau de crèches

« L'objectif avec ces start-up est de répondre à une problématique globale : celle de l'éducation, qui est devenue un produit de luxe », avance le fondateur, et en particulier certaines écoles Montessori, où les parents déboursent plusieurs milliers

d'euros en frais de scolarité. L'entrepreneur prévoit avec sa levée de fonds de développer de nouveaux projets, dont un réseau de crèches éducatives, et de recruter un PDG pour chaque entité. Il compte aussi accélérer avec Domissori, le vaisseau amiral, qui représente les trois quarts des 4 millions d'euros de chiffre d'affaires du groupe (contre 1,7 million en 2021). Présent dans une vingtaine de départements en Métropole, la start-up prévoit d'en ouvrir une cinquantaine d'ici à 2026.

Educ-up compte quelque 600 salariés, dont seuls une cinquantaine gère l'opérationnel, le reste étant des professionnels à temps partiel dédiés au soutien scolaire et à la garde d'enfants, recrutés localement. Environ 90 % du millier de familles accompagnées dispo-

sent de faibles revenus selon les critères de la caisse d'allocations familiales. La start-up opère sur un modèle de subventions de la CAF et d'aides départementales perçues par les familles. « Nous les accompagnons pour réaliser les demandes », précise l'entrepreneur, qui mutualise les services en mettant en place des gardes partagées.

De l'autre côté, le dernier-né, Edacademy, forme des professionnels de la petite enfance grâce à des programmes en ligne, finançables par le CPF ou l'Opco, un organisme français agréé par l'Etat chargé d'accompagner la formation professionnelle. La start-up développe aussi des programmes dédiés à la parentalité distribués notamment aux parents issus des quartiers prioritaires de la ville. ■



NEWSLETTER START-UP

Levée de fonds, décryptages, chiffres clés... Pour ne rien rater de l'actualité de la French Tech et des start-up, abonnez-vous à notre newsletter (du lundi au vendredi).