

# Weblib rachète Awadac pour accélérer la transformation numérique des restaurants

*Avec cette nouvelle acquisition, l'entreprise ajoute une nouvelle corde à son arc et renforce son offre de numérisation des points de vente à travers l'Europe.*

Temps de lecture : minute

---

8 avril 2022

Et de trois ! Après avoir racheté l'opérateur wifi Urban Koncept en 2017, et Ucopia, leader européen du wifi " haute densité " pour les lieux à fort trafic, en 2019, Weblib annonce une nouvelle acquisition, celle de la startup montpelliéraine Awadac, qui a développé une suite logicielle de commande et paiement pour améliorer l'expérience client dans les restaurants.

L'entreprise de 55 salariés, spécialisée dans la transformation numérique des lieux accueillant du public, mise en effet sur la croissance externe, et en particulier l'acquisition d'autres sociétés, pour densifier et améliorer son offre mais aussi sa base de clients. En ce qui concerne le rachat d'Awadac, entreprise alors placée en redressement judiciaire, Arthur Philbé, co-fondateur de Weblib, explique : " *Nous avons développé en interne une solution de commande et transaction pour le secteur de la restauration, mais notre produit n'était pas assez performant... Nous avons donc misé sur Awadac pour nous munir d'une technologie plus aboutie* " .

# Une solide base de clients

Un rachat qui s'inscrit dans la stratégie long terme de la société : " *Nous voulons devenir un acteur incontournable pour les lieux accueillant du public qui sont en pleine transformation digitale, poursuit l'entrepreneur. Si aujourd'hui, on travaille déjà sur le wifi, les tablettes et les kiosques interactifs pour les points de vente, on veut miser sur ce genre d'application à forte valeur ajoutée puisqu'on le sait, la borne de commande de demain sera dans nos poches : ce sont nos smartphones* ".

Côté Awadac, ce rachat est synonyme d'une belle perspective de rebond face à l'arrivée de géants, comme Sunday, la nouvelle startup des fondateurs de Big Mamma, qui compte bien s'emparer du marché. " *Sur l'intérêt de ce type d'outils, on prêche dans le désert depuis 10 ans, donc c'est super que des acteurs comme Sunday évangélisent le marché avec beaucoup de moyens, commente le co-fondateur de Weblib. Notre avantage est de pouvoir compter sur notre base de clients - 1000 hôtels et autant de restaurants, mais aussi des stades, parc d'exposition et d'attraction... - pour leur pousser cette nouvelle offre grâce à notre plateforme intégrée. Ils nous font déjà confiance et ne doutent pas de notre légitimité et de notre crédibilité sur le sujet. C'est un véritable changement d'échelle pour Awadac* ".

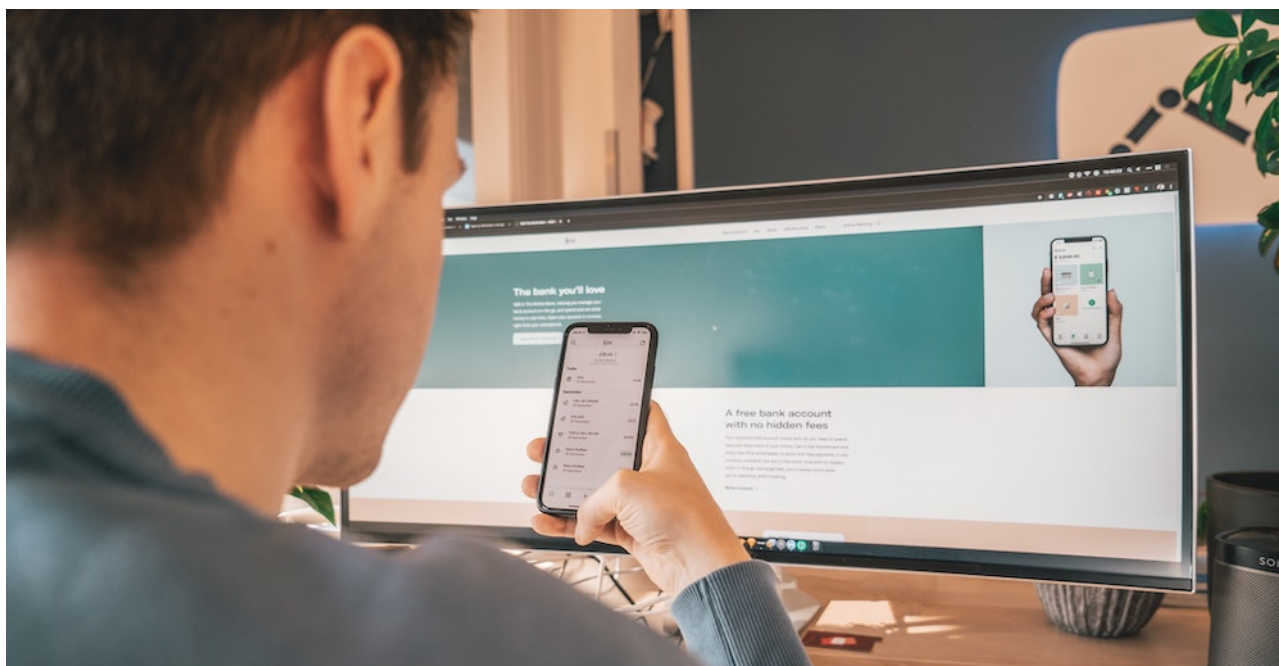
## Concentration du marché

Et, en effet, avec ses précédents rachats d'Ucopia et d'Urban Koncept, Weblib a non seulement fait l'acquisition de solides technologies wifi, mais elle a aussi gagné un beau portefeuille de clients dans le retail. " *Le marché de la transformation digitale est atomisé, il y a plein de petites startups, analyse Arthur Philbé. Mais la concentration a démarré, et nous y participons à notre humble échelle avec nos rachats* ". Le but, à terme ? Grandir assez pour se rendre légitime sur des appels d'offres de grands comptes et " *devenir le guichet unique de la transformation numérique de*

*tous les lieux accueillant du public, ambitionne son co-fondateur. Carrefour et Total cherchent des acteurs qui répondent à toute la chaîne de valeur, avec des solutions de bout en bout, une réponse unifiée et centralisée en un prestataire " .*

Weblib a par ailleurs déjà un pied en dehors de France, et ne compte pas s'arrêter là. Si, pour l'instant elle a déployé elle-même ses équipes au Royaume-Uni, en Israël, à Dubai et en Allemagne -elle fait 15% de son chiffre d'affaire dans ce dernier-, une fois de plus, la société n'exclut pas de passer par de nouvelles acquisitions pour consolider ou intégrer de nouveaux marchés. *" On regarde en ce moment les startups technologiques complémentaires de notre offre qui pourront demain nous permettre de nous développer à l'international et de récupérer un parc de clients déjà installé "*, conclut l'entrepreneur.

Grâce à sa stratégie de croissance externe lancée depuis 2017, Weblib, qui a enregistré un chiffre d'affaires de 10 millions d'euros en 2021, vise les 50 millions d'euros d'ici 5 ans.



À lire aussi

L'essor des fintech accélère la transformation des banques

traditionnelles

---

Article écrit par Heloïse Pons