

Pourquoi Side a rejoint les rangs de Randstad

La plateforme spécialisée dans le recrutement en intérim, Side, vient d'annoncer une opération de fusion-acquisition avec le groupe Randstad France. Un choix qui a pour but de poursuivre le développement de la startup en lui offrant le réseau et les ressources d'un géant du secteur du recrutement. Pierre Mugnier, co-fondateur et CEO de Side, revient sur cette opération.

Temps de lecture : minute

17 mai 2022

Randstad France acquiert Side

Lancée en 2016, Side, qui capitalise sur le numérique pour faciliter le recrutement en intérim, rejoint les rangs de Randstad France. L'opération, réalisée pour un montant non communiqué, vise à favoriser le développement de la société grâce aux réseaux et aux ressources du géant du secteur. *"Nous rejoignons le leader mondial du recrutement, nous allons pouvoir avoir un impact décuplé"* , estime Pierre Mugnier. La nouvelle entité, nommée Side by Randstad, conservera les 60 membres que comptaient Side en avril 2022.

Deux des quatre co-fondateurs, Gaspard Schmitt et Hugo Michalski, ont choisi de quitter l'aventure. David Benzaken et Pierre Mugnier eux, ont préféré rester pour faciliter cette fusion et favoriser un développement de Side en adéquation avec les valeurs initiales des fondateurs. *"L'idée est de garder notre autonomie dans le groupe en tant que filiale tout en bénéficiant de leur expertise, de leur connaissance métier d'un point de vue commercial. Et ce, sans dénaturer le produit ou la vision"* . La

gouvernance de Side va être placée sous la responsabilité de Christophe Montagnon, Chief Digital Officer du groupe Randstad. La direction opérationnelle sera aux mains des co-fondateurs Pierre Mugnier et David Benzaken.

L'équipe de Side by Randstad devrait s'étoffer pour atteindre une centaine de personnes d'ici 2023. Divers profils -développeurs, commerciaux, produits- sont recherchés.

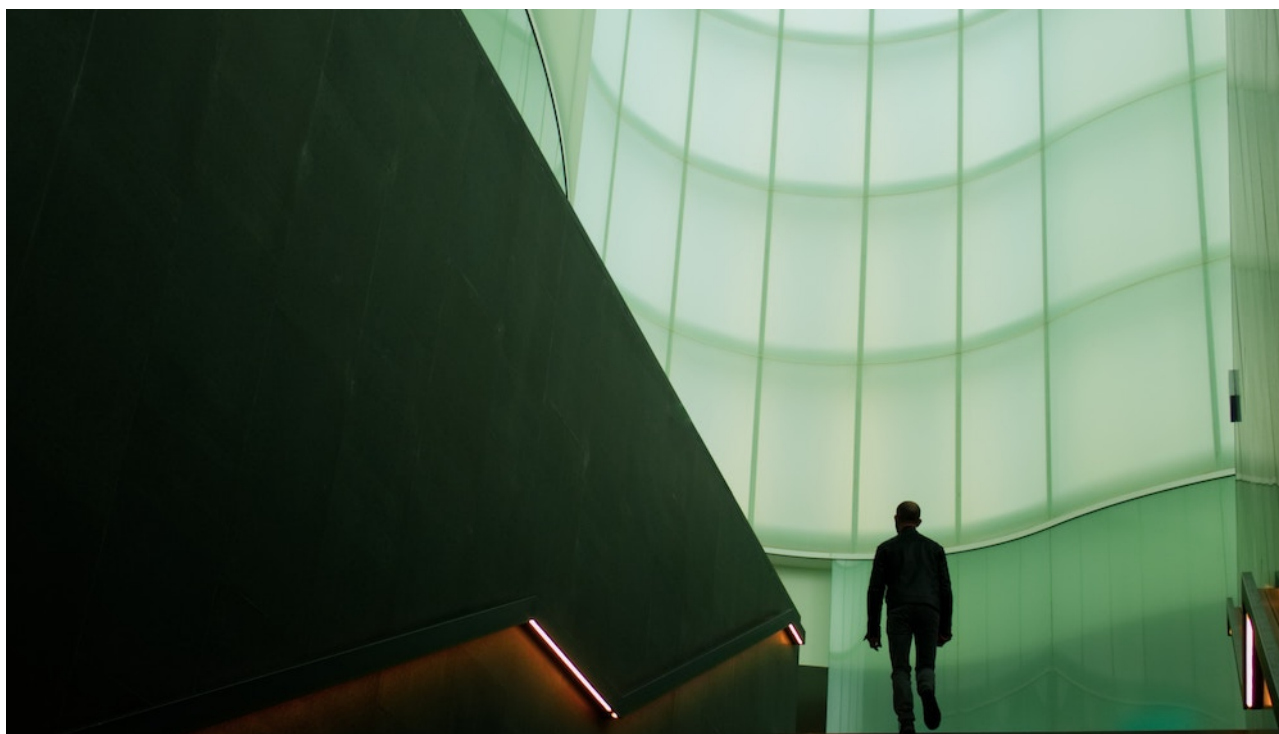
Le choix de la fusion acquisition

Il y a un an, à la sortie des deux premières vagues de Covid-19, Side rencontre Randstad. *"L'idée était de se rencontrer, de voir ce qu'on pourrait faire ensemble. Nous nous sommes rendus compte que nous avons une vision commune de ce que le numérique pouvait apporter à l'industrie du recrutement"* , détaille Pierre Mugnier. *"Randstad a réussi à se projeter dans un nouveau modèle, à comprendre les nouveaux usages qui pouvaient être fait avec le numérique"* .

À l'heure où de nombreuses sociétés choisissent de lever des sommes folles, les quatre co-fondateurs ont choisi une autre voie en rejoignant un grand groupe. *"Nous avons toujours voulu avoir le plus d'impact possible. Nous avons attiré plus de 300 000 candidats depuis notre lancement et plus de 2 000 entreprises. Nous avons plusieurs choix : lever des fonds, nous développer en étant rentable...Si nous n'avons pas trouver le bon partenaire nous aurions envisagé d'autres options"* , reconnaît Pierre Mugnier. *"Mais nous avons eu une formidable opportunité d'un point de vue stratégique. Nous rejoignons le leader mondial du recrutement, nous pouvons avoir un impact important"* .

"Il y a de nombreux rapprochements à imaginer. Nous sommes spécialisés dans le retail, la logistique et les services. Nous avons potentiellement plein de choses à faire sur les industries ouvertes par

Randstad. Nous pourrions bénéficier de leur expertise, des connaissances métiers des différentes filiales du groupe, d'un réseau d'agences avec lesquelles nous pourrions collaborer etc" .



À lire aussi

L'intérimaire est-il le freelance de demain ?

Un long parcours

Se lancer dans une telle opération est un véritable marathon qui nécessite de l'endurance. Car contrairement à certaines levées de fonds qui se bouclent en quelques semaines, une fusion acquisition se prépare et se met en place au fil du temps. Si les deux entités se sont rencontrées il y a un, il leur a fallu six mois pour se mettre d'accord sur les conditions.

"Ce n'était pas une période trop stressante dans le sens où nous avons fait du bon travail jusque là, de manière carrée. Les audits se sont tous très bien passés, de la tech en passant par le juridique" , développe Pierre Mugnier. Ce qui a été plus complexe à gérer pour le CEO, c'est le temps.

Dans les grands groupes, le dossier doit passer et être validé par différentes personnes avant de débiter les phases d'audit puis celles de négociations. *"Dans l'audit, l'entreprise est regardée sous toutes les coutures. On réalise à quel point certaines choses sont observées par un acquéreur alors qu'on ne pensait pas que c'était aussi important. Nous n'avons pas eu de grosses surprises"* . Mais c'est tout de même stressant, reconnaît le CEO. *"Il faut pouvoir tenir émotionnellement"* .

Cette fusion est aussi une rencontre entre deux mondes. *"Il y a le monde de la tech et le monde des startups qui sont très différents. Dans les grands groupes, il y a des spécialistes dans la gestion du risque qui ont pour but de réduire les risques à zéro ce qui n'est pas dans l'habitude des startups qui ont l'habitude de prendre des risques pour réussir"* , concède Pierre Mugnier.

Bien anticiper cette option

"C'est intéressant de rencontrer les acteurs de son secteur pour comprendre comment ils pensent. Il y a souvent un mur entre startups et grands groupes qui ne se parlent pas assez. Les startups cherchent souvent à lever beaucoup pour se développer de manière exponentielle sans forcément réfléchir à ce que ça peut donner en terme d'exit. Une entreprise a plusieurs solutions : IPO, devenir rentable ou se tourner vers la fusion-acquisition" , constate le CEO de Side. *"Certaines sociétés lèvent de l'argent parce qu'elles suivent le canon de beauté des investisseurs et elles se mettent en forme sur ce qu'ils recherchent avec des prix très bas. Mais les acquéreurs stratégiques ne cherchent pas une marge nulle. Comment est-ce que ces sociétés ont levé beaucoup d'argent sur des métriques qui n'intéressent pas les acquéreurs ? Ce n'est pas simple"* .

Autre conseil conféré par le CEO de Side, avoir une équipe solide. *"J'ai été tellement pris dans le process que l'équipe a été assez solide pour gérer tout le reste du business pendant six bons mois. La pandémie nous avait*

permis d'avoir une équipe soudée et solide pour nous concentrer sur cette opération. C'est impossible de réussir une fusion sans avoir une équipe sur laquelle se reposer" .

Article écrit par Anne Taffin