

# Deux ans après son rachat par la Société Générale, Shine explique ce choix

*L'acquisition d'une startup sonne souvent la fin de son indépendance. Nicolas Reboud, CEO de Shine, apporte une toute autre histoire deux ans après l'annonce du rachat de son entreprise par la Société Générale. Quand une acquisition est la meilleure solution pour garder son indépendance.*

Temps de lecture : minute

---

27 septembre 2022

Nicolas Reboud n'en était pas à sa première expérience de rachat de startup. Printic, l'application d'impression photo depuis smartphone, n'avait pas fêté ses deux ans que le groupe M6 en avait déjà fait l'acquisition. Au moment de son départ du groupe audiovisuel deux ans plus tard, il n'avait certainement pas l'intention de relancer une autre startup immédiatement :

*" C'est dur l'entrepreneuriat, confie-t-il à Maddyness. J'en étais ressorti un peu fatigué, un peu cabossé aussi ".*

Il est tenté par l'idée de participer à l'aventure d'une scale-up (une entreprise qui a trouvé son business model et qui se focalise sur la croissance). Il contacte des boîtes comme Blablacar ou Vente Privée mais n'arrive pas à se faire recruter. Il faut dire que, lui qui a toujours été bon en entretien, n'y arrive plus. Nicolas se dit que cela dénote probablement

d'un manque de motivation et commence doucement à se remettre sur le chemin de l'entrepreneuriat.

## La création de Shine

Nicolas Reboud était resté en contact avec Raphaël Simon, développeur freelance avec qui il avait adoré travailler pendant l'aventure Printic. Ils échangent sur la possibilité de monter une boîte ensemble, mais sur quoi ? En tant que freelance, Raphaël n'a jamais eu de difficulté à trouver des clients, mais il a toujours été moins à l'aise sur les dimensions administratives et juridiques de gestion de son activité.

Ils commencent alors à imaginer Shine comme étant un copilote pour freelance. En avançant dans cette direction, Nicolas, qui s'intéressait depuis quelque temps au secteur des Fintech, a compris que la question du compte bancaire comme produit serait un moyen de rendre service aux indépendants : un compte plus complet, plus proactif et dynamique. "*Cela servait assez bien la vision que l'on avait du produit qui était de créer un assistant qui réfléchit à tous les trucs pénibles à ta place. C'est pour ça que l'on a ajouté cette brique bancaire qui est finalement devenue la part principale du produit pour laquelle on connaît Shine aujourd'hui. Shine, c'est un compte de paiement avec carte, virement, etc. avec de nombreux services administratifs qui viennent faciliter la vie des indépendants et entrepreneurs*".

## Une relation sur le long terme avec Société Générale

La rencontre avec la Société Générale a eu lieu très tôt. Nicolas voulait se construire un réseau dans un milieu qu'il ne connaissait pas du tout et il a décidé de faire une démonstration du produit pour avoir des retours de personnes du métier. C'est là qu'il rencontre pour la première fois Cédric

Curtil, qui était alors directeur de l'innovation de la banque de détail chez Société Générale. À l'époque, Shine est à peine lancé.

Ils se sont régulièrement croisés sur des évènements et Cédric Curtil a suivi l'évolution de la startup. Un jour, ce dernier est arrivé avec l'idée de mettre en place un partenariat où Shine développerait pour eux une version mobile, digitale et innovante de leur offre. Après plusieurs discussions, Nicolas rejette l'offre puisqu'il considère que cela amènerait une trop grande perte de focus pour son entreprise.

Un peu plus tard, la Société Générale a fait une proposition de rachat que Shine a également botté en touche. Nicolas Reboud était bien décidé à ne pas revendre sa startup aussi rapidement que la première fois.

Shine se développait très bien et les cofondateurs se sont mis en recherche d'une série B. Alors qu'ils étaient sur le point de signer avec un fonds, la Société Générale est revenue une nouvelle fois avec une proposition de rachat. Les conditions étaient bien meilleures que la première fois et l'équipe dirigeante de Shine décide de prendre le temps de peser le pour et le contre des deux options qui se présentaient à eux. Le fonds accepte de maintenir son offre malgré tout, mais prévient qu'il n'est maintenant plus possible de négocier davantage les termes.

À cet instant précis de l'histoire, le monde est plongé dans l'incertitude puisque nous sommes en plein milieu du premier confinement lié à la pandémie de COVID.

*" Avec la Société Générale, nous avons un peu le meilleur des deux mondes : cela nous ouvrait à la fois la frappe financière d'une entreprise du CAC40, et nous offrait en même temps la sécurité*

*d'un grand groupe, dans un monde qui n'avait jamais été aussi incertain ".*

## Une indépendance relative

Il semblerait que toute startup va, à un moment ou un autre, ouvrir la discussion sur la question de son indépendance. Nicolas Reboud l'admet sans détour : l'objectif était de rester indépendant le plus longtemps possible. *" Mais tu n'es jamais vraiment indépendant quand tu es une startup financée par des fonds, parce que tu dois toujours rendre des comptes à tes VC, tu dois créer de la liquidité à un moment donné et pas mal de boîtes finissent par être cotées en bourse, ce qui est quand même une définition toute relative de l'indépendance. Donc est-ce que tu es plus indépendant avec des fonds russes, français, chinois et américains à ton capital ? Ou est-ce que tu es plus indépendant en étant une filiale d'une boîte du CAC40 où la gouvernance est bien organisée ? La réponse n'est pas aussi triviale que l'on pourrait l'imaginer ".*

## Shine a fait son choix et ne l'a pas remis en question depuis

Outre les moyens et la sécurité amenés par la Société Générale, la startup est également en mesure de proposer de nouveaux services à ses clients comme la mise à disposition de crédits ou l'encaissement de chèques ou de liquidité. Shine peut donc s'ouvrir à de nouveaux marchés comme les professions libérales ou les petits commerçants.

Les fondateurs de la startup ont de plus sécurisé une certaine forme d'indépendance puisque la Société Générale a garanti à la startup qu'elle pourrait garder ses locaux, ses équipes, sa marque et son produit. *" De plus, ils avaient une vision assez agressive du développement de Shine.*

*Ils étaient d'accord pour dire que la priorité, c'est la croissance de l'entreprise pendant encore quelques années et que l'on allait avoir d'abord et avant tout, des ambitions de croissance avant d'avoir des objectifs de rentabilité ".*

Une trajectoire qui reste alignée avec celle que Nicolas pouvait imaginer pour Shine si elle avait choisi de poursuivre son chemin avec des fonds d'investissement.

## 2020 - 2022

Depuis cette acquisition, les équipes de Shine sont montées à 200 collaborateurs pour servir plus de 100.000 clients. Du côté du chiffre d'affaires, il a presque quadruplé en deux ans. Si l'on s'attaque aux points " négatifs ", Nicolas reconnaîtra que certains processus sont plus lourds, et que la longueur de leur nouveau reporting financier s'est allongée. Il s'agit aussi des dommages collatéraux nécessaires pour pouvoir proposer de nouveaux services réservés aux établissements bancaires. Mais loin de l'idée de Nicolas de se plaindre :

*" Il n'y a vraiment pas eu de tremblement de terre pour Shine. Je continue de penser que c'était la meilleure option... celle qui donnait le plus de chances de succès à la boîte dans le futur ".*

Une bonne nouvelle vient d'ailleurs récemment de s'ajouter au tableau puisque la Société Générale a renouvelé sa confiance dans le projet en s'engageant à investir encore plus massivement que prévu initialement pour assurer le développement de Shine. S'agit-il d'un bel exemple de success story dans le monde des acquisitions de startups par un grand

groupe ? Le discours de son CEO va évidemment dans ce sens : " *Je suis content d'en parler si cela peut servir l'écosystème. Du côté entrepreneurs évidemment, mais cela contribue aussi à éduquer les groupes qui sont des racheteurs potentiels pour les autres startups. Montrer qu'un très grand groupe comme Société Générale puisse faire une acquisition en incentivant les équipes uniquement sur le CA et pas sur le profit, qui continue à investir pour développer la marque, qui laisse l'équipe indépendante... "*

*" J'aime bien cette idée d'être témoin, parce que je trouve que ça donne des billes aux entrepreneurs derrière pour négocier leur propre deal : regardez Société Générale l'a fait, c'est quand même un bel exemple " .*