

Sarbacane lève 110 millions d'euros pour financer sa croissance externe

La société spécialisée dans la communication digitale annonce une levée de fonds de 110 millions d'euros. Après avoir racheté trois entreprises, elle veut poursuivre sa croissance externe pour se renforcer sur ses marchés, s'étendre géographiquement et se diversifier.

Temps de lecture : minute

8 novembre 2022

En deux ans, Sarbacane a déjà fait l'acquisition de trois sociétés. Après avoir racheté son concurrent allemand Rapidmail, ainsi que la société française Datananas, logiciel de génération de leads, la société d'emailing annonce une troisième acquisition. Elle vient d'intégrer l'entreprise Marketing 1by1, spécialisée dans l'agrégation de flux de données, au sein de son groupe désormais appelé Positive.

"Cette société se positionne en amont et est donc complémentaire aux autres entreprises du groupe. Notre stratégie de croissance externe a pour objectif de nous renforcer sur nos marchés, de nous étendre géographiquement mais également de nous diversifier en intégrant de nouvelles briques", explique Mathieu Tarnus, dirigeant de Sarbacane.

Passer de 30 à 100 millions d'euros de chiffre d'affaires d'ici 2026

Pour poursuivre cette stratégie, le groupe annonce une levée de fonds de 110 millions d'euros auprès du fonds d'investissements EMZ et

d'institutions bancaires. *"Nous sommes rentables, nous ne cherchons donc pas à financer notre croissance organique mais à intégrer d'autres structures pour atteindre nos ambitions"*, poursuit le dirigeant. Le groupe Positive, qui emploie aujourd'hui 170 salariés, ambitionne de faire passer son chiffre d'affaires de 30 à 100 millions d'euros d'ici 2026. *"Deux des entreprises que nous avons rachetées sont de tailles raisonnables, elles emploient 12 et 20 salariés. Rapidmail compte, quant à elle, 40 personnes. L'idée est de réaliser plus d'acquisitions de ce type et de monter rapidement en puissance"*, poursuit Mathieu Tarnus. Pour atteindre ces ambitions, le groupe vise en effet une croissance de 35 % par an. Aujourd'hui, sa croissance est de 10 à 15 % chaque année. *"Il faut qu'on aille chercher des sociétés qui réalisent 3 à 10 millions d'euros de chiffre d'affaires"*, poursuit le dirigeant. D'où la nécessité de réaliser une levée de fonds conséquente.

" Devenir un groupe européen "

Pour réaliser de nouvelles acquisitions, le groupe s'est structuré en recrutant une équipe chargée de scruter le marché. *"Nous avons déjà commencé à avancer avec d'autres acteurs français et européens. Cette levée de fonds va également nous permettre de maximiser nos recrutements"*, précise Mathieu Tarnus. Déjà présent en Espagne et en Allemagne, le groupe Positive envisage de s'implanter un peu partout en Europe. *"Chaque pays est complexe, avec une langue et des réglementations différentes, mais c'est ce qui est passionnant"*, assure le dirigeant. *"L'idée est de devenir un groupe européen"*.

Sarbacane est née il y a 20 ans à Hem, dans la métropole lilloise. Spécialisée dans l'e-mail marketing, sa plateforme compte aujourd'hui 25.000 clients au niveau international. *"Nous évoluons doucement vers une suite marketing. L'objectif est de permettre à nos clients d'avoir une solution multicanale, qui gère à la fois les réseaux sociaux, les chats ou les SMS"*, indique le dirigeant qui cible en priorité les PME, de 50 à 250

salariés.

Article écrit par Jeromine Doux