

La startup Holy Owly rachetée 3,6 millions d'euros par le suédois Albert

Depuis sa création en 2017, la startup Holy Owly s'est fait une place parmi les leaders de la EdTech française pour l'apprentissage des langues des 3-12 ans. Avec des chiffres qui ont de quoi faire des envieux et une mise en lumière d'Apple, la jeune pousse a reçu plusieurs offres de rachat avant d'accepter celle du groupe suédois Albert de 3,6 millions d'euros.

Temps de lecture : minute

16 janvier 2023

20.000 abonnements payants, un taux de conversion de 70 % des familles testant gratuitement l'application pendant une semaine... Holy Owly a su se faire une place sur le marché de la EdTech jusqu'à prendre une place importante sur le marché français dans son domaine : l'apprentissage des langues chez les jeunes de 3 à 12 ans.

La startup a vu le jour en 2017 après deux ans de R&D pour établir sa méthode pédagogique avec des chercheurs dans un centre linguistique véritable laboratoire et testée sur 200 enfants. " *En 2019, nous avons fait une levée de fonds de 900.000 euros dont 450.000 euros en equity qui nous ont permis de développer et lancer l'application de nos rêves* " , raconte Julie Boucon, cofondatrice d'Holy Owly avec Stéphanie Bourgeois. Accompagnée par Apple, l'application a été largement mise en lumière par le géant américain en 2022 qui l'a classée parmi les cinq applications les plus prometteuses d'Europe, toute catégorie confondue.

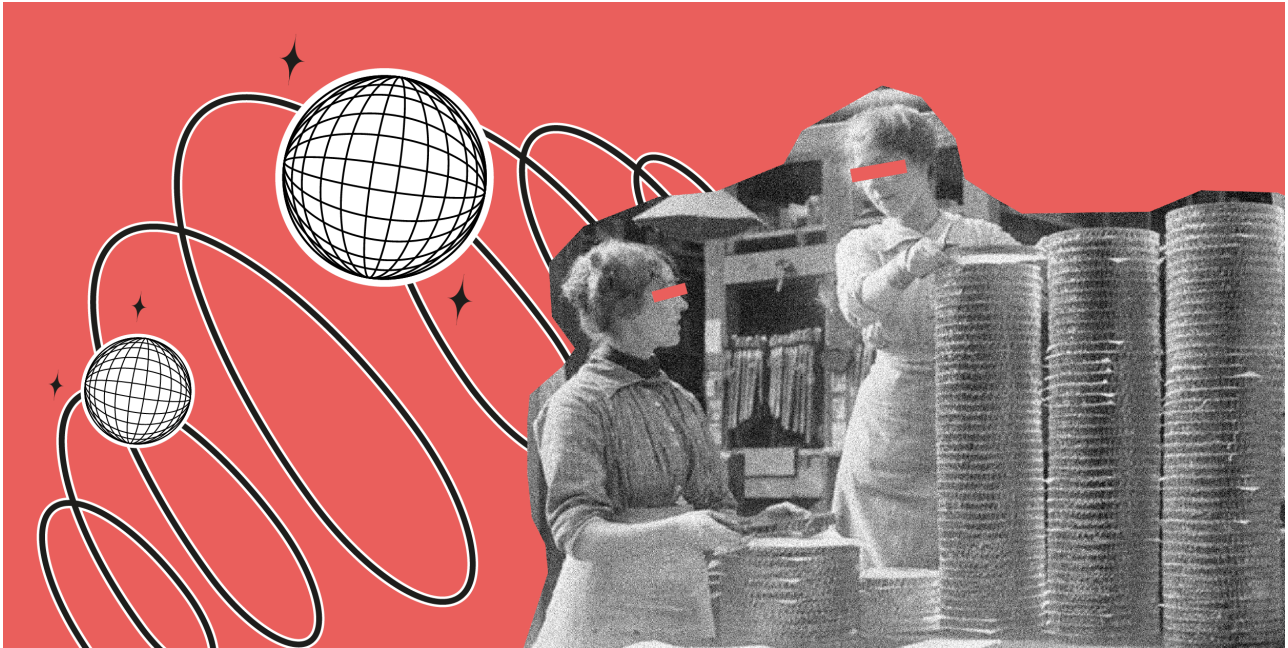
Entre levée de fonds et rachat

Profitant de cette mise en lumière, les deux fondatrices ont souhaité lancer une nouvelle levée de fonds. " *Le marché s'est tendu en 2022, en particulier pour les projets B to C, donc nous n'avons pas réussi à lever* ", regrette Julie Boucon. Déjà sollicitée par le groupe suédois Albert, côté en bourse, depuis presque un an, la startup a reçu deux autres offres de rachat, d'un éditeur et d'un studio d'applications, tous deux français. Les deux jeunes femmes, qui n'avaient pas envisager de vendre, prendront finalement le temps d'étudier les propositions et retiendront celle d'Albert. " *Il y a eu un super matching tant sur la façon de se projeter, d'entreprendre que sur notre vision de l'éducation. Nous avons des codes pédagogiques et des technologies similaires.* " .

À chacun ses ambitions

Le groupe déjà spécialisé dans la e-Education a ainsi acheté Holy Owly pour 3,6 millions d'euros. Une acquisition que les fondatrices ont menée en toute transparence avec leur 13 salariés, maintenus à leur poste. " *L'entreprise, filiale du groupe, reste française. Albert intègre une brique d'apprentissage des langues à son offre et s'ouvre sur le marché français qu'il n'avait pas encore.* ". Les fondatrices se réjouissent que l'application puisse quant à elle bénéficier de budgets marketing élevés pour conquérir les États-Unis et d'une visibilité sur le marché nordique.

Albert prévoit en parallèle d'accroître sa présence sur le marché B to B des établissements scolaires. " *Le groupe a fait trois autres acquisitions en Grande-Bretagne et en Suède au cours des derniers mois.* ". Le suédois porte l'ambition de devenir le leader européen de la Ed-Tech et d'atteindre un chiffre d'affaires de 50 millions d'euros d'ici 2025. De leurs côtés, les deux fondatrices vont accompagner la transition pendant un an avant de se lancer ensemble sur un nouveau projet à impact, encore confidentiel.



À lire aussi

EdTech : quelles sont les tendances du marché ?

Article écrit par Nadege Hubert