

La fintech Purse, soutenue par la famille Mulliez, met la main sur ReachFive

Première opération de croissance externe pour la fintech Purse. Derrière cette manœuvre, on retrouve un fonds soutenu par la famille Mulliez (Auchan, Boulanger, Kiabi...).

Temps de lecture : minute

5 mars 2024

Depuis la pandémie de Covid-19, le retail et le paiement sont deux univers qui ont été complètement chamboulés face à l'évolution du comportement des consommateurs. Face au nouveau paradigme qui était en train de se dessiner dans ces secteurs, la startup Purse a choisi de se positionner à leur intersection dès 2021 en proposant une solution SaaS d'orchestration des paiements aux commerçants.

Pour mieux adresser les besoins de ces derniers, la société annonce aujourd'hui le rachat de ReachFive, une startup à l'origine d'une plateforme de gestion des identités et des accès client en ligne. Les modalités financières de l'opération n'ont pas été dévoilées. «*ReachFive ne va pas être absorbé ou mutilé. L'équipe va rester la même et garder son indépendance ainsi que sa vision. Simplement, nous allons mettre nos compétences à disposition d'un projet global*», assure Jérémie Dallois, CEO de ReachFive. En effet, la quarantaine de salariés va être conservée.

Mission rentabilité pour ReachFive entre

2022 et 2023

En rejoignant le giron de Purse, la société franchit ainsi une nouvelle étape de son histoire entamée en 2015. A l'époque, elle avait vu le jour pour optimiser l'expérience utilisateur en ligne, notamment en offrant un accès simplifié et sécurisé aux services des commerçants sur divers points de contact. Par exemple, cela se traduit par la possibilité pour les e-commerçants de proposer la création d'un compte client sans mot de passe, à partir d'un téléphone, d'une adresse e-mail ou d'un compte de réseau social.

Dans le cadre de son développement, ReachFive avait levé 10 millions de dollars en 2019. *«Après cette série A, ce fut une très bonne année. Puis le Covid-19 est arrivé et cela a bien ralenti notre croissance. Notre budget a été un peu mis à l'épreuve mais c'est très bien reparti fin 2020, et l'année 2021 a été excellente. Nous avons fait un bridge avec nos investisseurs historiques pour nous relancer et nous mettre sur la voie d'une levée de fonds en série B en 2022 afin de partir à l'international»*, explique Jérémy Dallois. Avant d'ajouter : *«En 2022, le premier semestre a été au-delà de nos espérances. Mais deux points d'achoppement sont arrivés : la guerre en Ukraine, qui a fait tanguer quelques actifs économiques, et une inflation galopante très forte. Les levées de fonds se sont alors effondrées et notre ambition de boucler un tour de table a été remise en cause. Il a donc fallu travailler sur un nouveau paradigme pour mettre la société sur la voie de la rentabilité. Cet objectif a été atteint, avec une année 2023 complètement rentable.»*

Creadev, fonds à l'origine de ce rapprochement

La société étant à nouveau sur de bons rails, elle a finalement décidé de s'adosser à un autre acteur à l'heure où la consolidation s'accélère dans

la tech. C'est un actionnaire commun à ReachFive et Purse, à savoir Creadev, fonds soutenu par la famille Mulliez (Auchan, Boulanger, Kiabi...), qui a facilité la rencontre entre les deux entreprises. *«Le rapprochement avec ReachFive était assez naturel»*, estime Rami Salem, CEO de Purse.

Lancée en 2021, cette fintech, détenue à 100 % par la famille Mulliez, a vu le jour pour faire du paiement un levier pour améliorer la satisfaction client. *«Nous avons lancé l'entreprise après la complexité subie pendant la pandémie. Il y a une multitude de solutions de paiement aujourd'hui et le monde du retail se retrouve un peu perdu. Or un marchand prend le risque de perdre un client sur deux s'il ne propose pas la bonne méthode d'achat»*, analyse le patron de la société lilloise. Celle-ci accompagne aujourd'hui des entreprises comme Auchan, Decathlon, Chronodrive, ou encore Verbaudet.

«Pourquoi subir les Gafam ou d'autres mastodontes ?»

Avec ReachFive désormais dans sa besace, Purse ajoute une corde à son arc pour optimiser encore davantage le parcours d'achat des consommateurs, et ainsi devenir une alternative crédible aux solutions étrangères, et notamment américaines. *«Pourquoi nous, les retailers, devrions-nous subir ça plutôt que d'être acteurs de ce destin ? Pourquoi subir les Gafam ou d'autres mastodontes plutôt que d'être propriétaires de nos propres actifs technologiques ?»*, s'interroge Rami Salem. D'où l'intérêt d'un rapprochement avec une solution complémentaire pour devenir une entité encore plus forte à l'échelle européenne.

En effet, Purse est présent en Espagne, avec un bureau à Madrid, tandis que ReachFive a déployé ses activités au Royaume-Uni. L'idée est davantage de se concentrer sur l'Europe du Sud, alors qu'Amsterdam est *«la plaque tournante du paiement en Europe»* et que les marchés

nordiques «*sont bien équipés*» aux yeux du patron de Purse. «*Il y a clairement un enjeu de souveraineté européenne*», appuie Jérémie Dallois. Avant de donner quelques indices sur les synergies à venir entre ReachFive et Purse : «*On a quelque chose de très fort dans les cartons qui nous a rapproché.*» Affaire à suivre dans les prochains mois.



À lire aussi

Sur un marché moins euphorique, les fusions-acquisitions se multiplient dans la fintech



MADDYNEWS

La newsletter qu'il vous faut pour ne rien rater de l'actualité des startups
françaises !

[JE M'INSCRIS](#)

Article écrit par Maxence Fabrion