

Croissance externe : ces startups qui font le choix de s'adosser à un fonds de private equity

Être accompagnée pour le sourcing, la structuration des deals, jusqu'à la phase d'intégration, c'est le choix que font certaines startups pour accélérer leur stratégie de croissance externe. Une démarche souvent payante, qui permet d'atteindre rapidement une taille critique et de devenir concurrentiel sur son marché.

Temps de lecture : minute

11 juillet 2024

En 2019, Avis Vérifiés a réalisé sa première acquisition en s'adossant au fonds PSG Equity. Six autres rachats ont eu lieu jusqu'en 2021 pour « étoffer l'offre » de la société spécialisée dans la gestion des avis clients. « Avec ces acquisitions, nous avons intégré la capacité à collecter des *feedbacks*, des contenus sur les réseaux sociaux, des vidéos de consommateurs, mais également la possibilité de gérer toutes ces données grâce à l'intelligence artificielle notamment », détaille Marc Bonnamour, à la tête du groupe devenu « Skeepers » en 2022. Depuis, la société poursuit sa stratégie de croissance externe, toujours dans le but de proposer une offre de plus en plus complète à ses clients.

Et si Skeepers est allé aussi vite, c'est justement parce que la société s'est adossée à un fonds de private equity, devenu son actionnaire majoritaire. « Cela nous a permis d'atteindre rapidement une taille critique et de devenir concurrentiel face à nos principaux concurrents américains. Car le marché du logiciel est plutôt fragmenté, avec des petits acteurs », indique Marc Bonnamour, qui précise aussi avoir bénéficié d'une « expertise extrêmement pointue », trop coûteuse dans

d'autres conditions.

Du sourcing à la structuration des deals

Skeepers a en effet pu se reposer sur PSG Equity pour le sourcing des entreprises mais aussi pour la structuration des deals. *« Cela nous a permis d'économiser beaucoup de temps et d'énergie. Les équipes opérationnelles nous ont accompagné durant toutes les phases, jusqu'à l'intégration. »*

PSG Equity n'investit que dans les sociétés qui font du logiciel BtoB et accompagne les startups qui ont déjà un produit sur le marché. *« Notre spécialité est d'accompagner les entreprises dans leur croissance externe »*, souligne Quentin Jonas, managing director de PSG Equity, qui a réalisé plus de 100 acquisitions depuis sa création en 2019.

En moyenne, le fonds réalise 3 à 4 acquisitions par plateforme. Et parfois jusqu'à 8 ou 9. *« C'est une manière d'accélérer, qui est souvent moins risquée »*, poursuit Quentin Jonas. C'est en effet pour cela que Sellsy, solution de facturation lancée en 2009, s'est aussi associée à PSG Equity. *« Au départ, nous nous sommes demandés comment développer notre solution, en intégrant de nouvelles fonctionnalités, pour répondre aux besoins de nos clients. Faire des acquisitions semblait être la meilleure option pour aller vite et mettre rapidement notre produit sur le marché »*, raconte Victor Douek, le dirigeant.

Se diversifier avant de s'internationaliser

La startup a donc commencé par racheter des briques complémentaires avant de changer de stratégie pour se concentrer sur son déploiement à l'international. En novembre 2022, Sellsy a ainsi racheté une société en Espagne pour commencer son expansion en Europe. *« C'est important d'avoir un actionnaire qui a l'expérience parce que ça ne s'improvise pas.*

PSG Equity a une forte expérience pour mapper un marché, identifier son potentiel et créer du lien avec les entrepreneurs. Ça a été un travail extrêmement important et cela demande beaucoup de temps. »

D'autant que, grâce à cette stratégie, PSG Equity parvient à mutualiser les coûts. « *Nous avons un seul backoffice, ce qui permet de faire des économies d'échelle, précise Quentin Jonas. Et généralement les startups n'ont ni l'expérience, ni les équipes. Alors que nos salariés sont spécialisés dans ce domaine. »*



MADDYNEWS

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

[JE M'INSCRIS](#)

Article écrit par Jeromine Doux