

Swile devient rentable et se donne deux ans pour devenir le leader du marché français

Swile assure avoir passé un cap décisif dans son développement, en annonçant avoir dégagé ses premiers bénéfices à l'issue des six premiers mois de l'année. Un accomplissement qui décuple son appétit sur le marché des titres-restaurants.

Temps de lecture : minute

12 septembre 2024

Nouvelle étape cruciale dans le développement de Swile. Dernier né du marché des titres-restaurants, la licorne tricolore, qui a racheté son concurrent Bimpli en 2022, est aujourd'hui rentable et mise sur la fin du papier pour devenir leader du secteur, indique jeudi à l'AFP son dirigeant Loïc Soubeyrand.

Fondée en 2017, Swile a connu une croissance ultra-rapide avec ses titres-restaurants dématérialisés dans une carte à puce ou une application pour smartphone. En 2022, la jeune pousse a racheté Bimpli, filiale de BPCE, afin de créer un «*leader mondial*» du secteur. Le nouvel ensemble, qui emploie 850 personnes, a atteint la rentabilité au dernier trimestre 2023, selon des données diffusées jeudi.

8 millions de bénéfices au premier semestre

Au premier semestre 2024, il affiche un bénéfice net de 8 millions d'euros, contre une perte de 31 millions un an plus tôt, et un excédent brut d'exploitation (Ebitda) de 23 millions d'euros. «*On a rapproché deux actifs qui étaient totalement différents mais diablement complémentaires.*

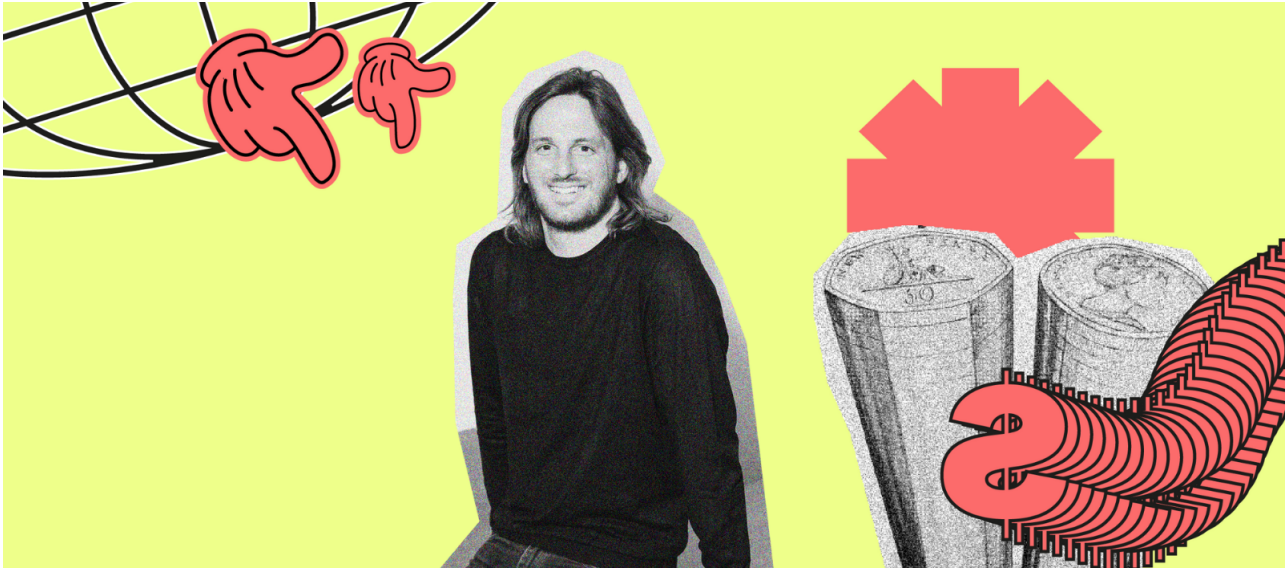
Historiquement, Swile était sur les petits et moyens comptes et Bimpli très fort sur le secteur public», explique le dirigeant.

Le chiffre d'affaires du groupe a progressé de 25 %, passant de 79 millions d'euros au premier semestre 2023 à 99 millions sur les six premiers mois de 2024. La croissance a été portée par de nouveaux clients, comme Kiabi, mais aussi par le renouvellement de grands comptes comme la SNCF et Carrefour, selon lui. *«On a plus de 80 000 entreprises clientes, dont plus de 70 000 en France, et 5,5 millions d'utilisateurs»,* précise Loïc Soubeyrand.

Edenred dans le viseur

Swile, également présent au Brésil, revendique 34 % de parts de marché et se dit leader sur la numérisation des titres-restaurant en France. *«Vu que le marché est en train de basculer sur la carte, on aspire à être naturellement leader dans les deux ans qui viennent»,* espère Loïc Soubeyrand. Le groupe se place aujourd'hui derrière Edenred (Ticket Restaurant), mais devant les autres acteurs historiques Pluxee (ex-Sodexo) et Groupe Up (Chèque Déjeuner).

Une réforme du secteur des titres-restaurant, utilisés par 5,4 millions de salariés en France, aurait dû être discutée en septembre mais le changement de gouvernement a chamboulé le calendrier législatif. Cette réforme prévoyait notamment la fin du papier pour 2026 et abordait la question des achats en supermarché. Le groupe souhaite également se développer sur le marché du voyage d'affaires *«en permettant aux salariés de réserver billet d'avion, billet de train et hôtel prépayés par l'entreprise depuis l'interface Swile, avec une expérience de type Booking.com»,* détaille le dirigeant.



À lire aussi
Après les titres-restaurants, Swile veut dépoussiérer les voyages d'affaires



MADDYNEWS

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

JE M'INSCRIS

