

Mobile.club, la startup de Damien Morin, accélère dans le B2B avec le rachat de Cleaq

Mobile.club réalise sa toute première acquisition avec le rachat de Cleaq. Une opération pour mieux adresser les besoins IT des entreprises.

Temps de lecture : minute

23 octobre 2024

Mobile.club ne veut pas rester cantonné aux smartphones. Dans ce sens, la startup française annonce l'acquisition de Cleaq, entreprise spécialisée dans la location d'ordinateurs pour les entreprises. Il s'agit de la toute première opération de croissance externe de Mobile.club. Le montant de celle-ci s'élève à environ 8 millions d'euros, après une année 2023 bouclée avec 3,8 millions d'euros de revenus par Cleaq.

Pour Mobile.club, société lancée en 2018 par Damien Morin, entrepreneur bien connu de la French Tech à l'origine également de Save, start-up spécialisée dans la réparation d'appareils électroniques (téléphones, tablettes, ordinateurs, consoles de jeu...), cette acquisition constitue une étape importante dans son développement à double titre. Non seulement, elle lui permet de se renforcer en tant qu'acteur majeur de la location de matériel informatique après avoir commencé à proposer des ordinateurs reconditionnés sur sa plateforme en 2022. Et elle permet surtout à Mobile.club de mieux adresser les besoins IT des entreprises.

«20 % du revenu locatif provient des petites et moyennes entreprises, notamment de startups. Nous avons toujours du mal à nous développer sur ce segment B2B. Comme nous avons des clients particuliers assez

jeunes, les professionnels ne se sentaient pas forcément visés par notre offre», juge Damien Morin, fondateur et président de Mobile.club.

La marque Cleaq ne va pas disparaître

Dans ce contexte, la société a commencé à discuter avec Cleaq, société issue de la fusion des startups Triliz et Finaho, dès 2022. Au fil des échanges, l'idée d'un rapprochement a fait son chemin des deux côtés, jusqu'à se concrétiser lors de cet automne 2024. *«Les discussions ont débuté en avril dernier pour réaliser ce rachat, qui devient donc effectif aujourd'hui. Cela s'inscrit complètement dans notre stratégie pour élargir notre offre avec des tablettes et des ordinateurs. Nous avons même des clients en commun»,* souligne Damien Morin.

Maintenant que l'opération est effective, il n'est pas cependant pas question pour Mobile.club de faire disparaître la marque Cleaq. En effet, elles vont cohabiter pour offrir une meilleure visibilité sur les offres aux particuliers et entreprises intéressés : Mobile.club pour les smartphones et Cleaq pour les ordinateurs. *«On proposait de la location d'ordinateurs sous la marque Mobile Club, ce n'était pas forcément cohérent avec notre nom»,* relève avec humour Damien Morin. Avant d'ajouter : *«De plus, Cleaq a une stratégie de construction d'une plateforme pour avoir une vue d'ensemble de tout le parc informatique, de manière à gérer plus simplement les produits des collaborateurs. C'est très intéressant, en plus du fait que ce soit une marque spécialisée dans le B2B.»*

Chiffre d'affaires consolidé de 26 millions d'euros

Dans le cadre du rachat de Cleaq, Mobile.club va conserver les 12 salariés de la société. *«On va les épauler en leur apportant des volumes d'investissement plus importants»,* assure Damien Morin. Quant à Louis

Broutin, co-fondateur et CEO de Cleaq, il va rester en poste. A l'occasion de cette opération, Mobile.club s'est engagé à refinancer le parc de matériel existant de Cleaq à hauteur de 3,2 millions d'euros.

Grâce à l'apport de Cleaq, la société, qui a remis 60 000 smartphones en circulation depuis six ans, estime que ses revenus vont progresser de 40 %. A ce jour, Mobile.club revendique 25 000 locations actives, contre plus de 5 000 chez Cleaq. *«Nous sommes cinq fois plus gros»*, résume Damien Morin. Après une année 2023 achevée avec 17 millions d'euros de revenus, l'entreprise vise un chiffre d'affaires consolidé de 26 millions d'euros cette année avec Cleaq. Avec ce rachat, Mobile.club espère rapidement monter en puissance sur le volet B2B en adressant 1 500 entreprises et 20 000 salariés d'ici fin 2025.

D'autres acquisitions à venir ?

Après cette première acquisition, Damien Morin n'exclut pas d'en réaliser d'autres à l'avenir. *«On aimerait bien avoir d'autres opportunités de ce type, soit sur d'autres marchés, soit sur de nouvelles catégories de produits»*, indique l'entrepreneur. Avant d'ajouter : *«Le smartphone est le niveau le plus complexe dans la gestion d'actifs. C'est un produit qui casse énormément et c'est aussi le plus volé au monde). De plus, les attentes des clients sont élevées car ils ne peuvent pas vivre sans. Il n'y a pas plus complexe. Ce savoir-faire, on peut le mettre à profit d'autres activités.»*

Ainsi, tout est envisageable, y compris une extension au-delà de l'IT, notamment pour la gestion des flottes de véhicules des entreprises par exemple. En parallèle, Mobile.club veut également s'étendre à l'international après avoir déployé ses activités au Luxembourg et en Belgique. *«20 % de nos nouvelles commandes sont réalisées hors de France. Et en 2025, nous allons ouvrir un nouveau pays majeur. Ce sera certainement l'Allemagne, qui est un marché déjà très mature»*, confie

Damien Morin. Pour financer ces velléités sur le produit et le marché, un nouveau tour de table est-il en préparation ? *«Nous n'avons pas prévu de nouvelle levée de fonds, tout simplement car on a plus grand chose à financer. Et élément important, nous sommes en passe d'atteindre la rentabilité dans un futur proche»*, indique-t-il.



À lire aussi

Pourquoi Mobile.club a choisi de lever 7 millions d'euros en dette



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