

# Happineo racheté par le groupe propriétaire du programme diététique Comme J'aime

*Dix-huit mois après son lancement, la plateforme Happineo, qui propose des téléconsultations de psychologues, a été intégrée au groupe Xynergy qui détient notamment la marque Comme J'aime.*

Temps de lecture : minute

---

10 janvier 2019

C'est une proposition qu'on ne peut pas refuser... mais à laquelle Happineo ne s'attendait pas vraiment. À peine dix-huit mois après son lancement, la startup qui propose des téléconsultations de psychologues a reçu une offre de rachat de la part de Xynergy, groupe qui détient la marque de programme diététique Comme J'aime ainsi que le Centre européen de formation. Offre qui a été acceptée par les deux fondateurs de la jeune pousse, qui a intégré le groupe il y a quelques semaines. Le montant de l'opération n'a pas été dévoilé.

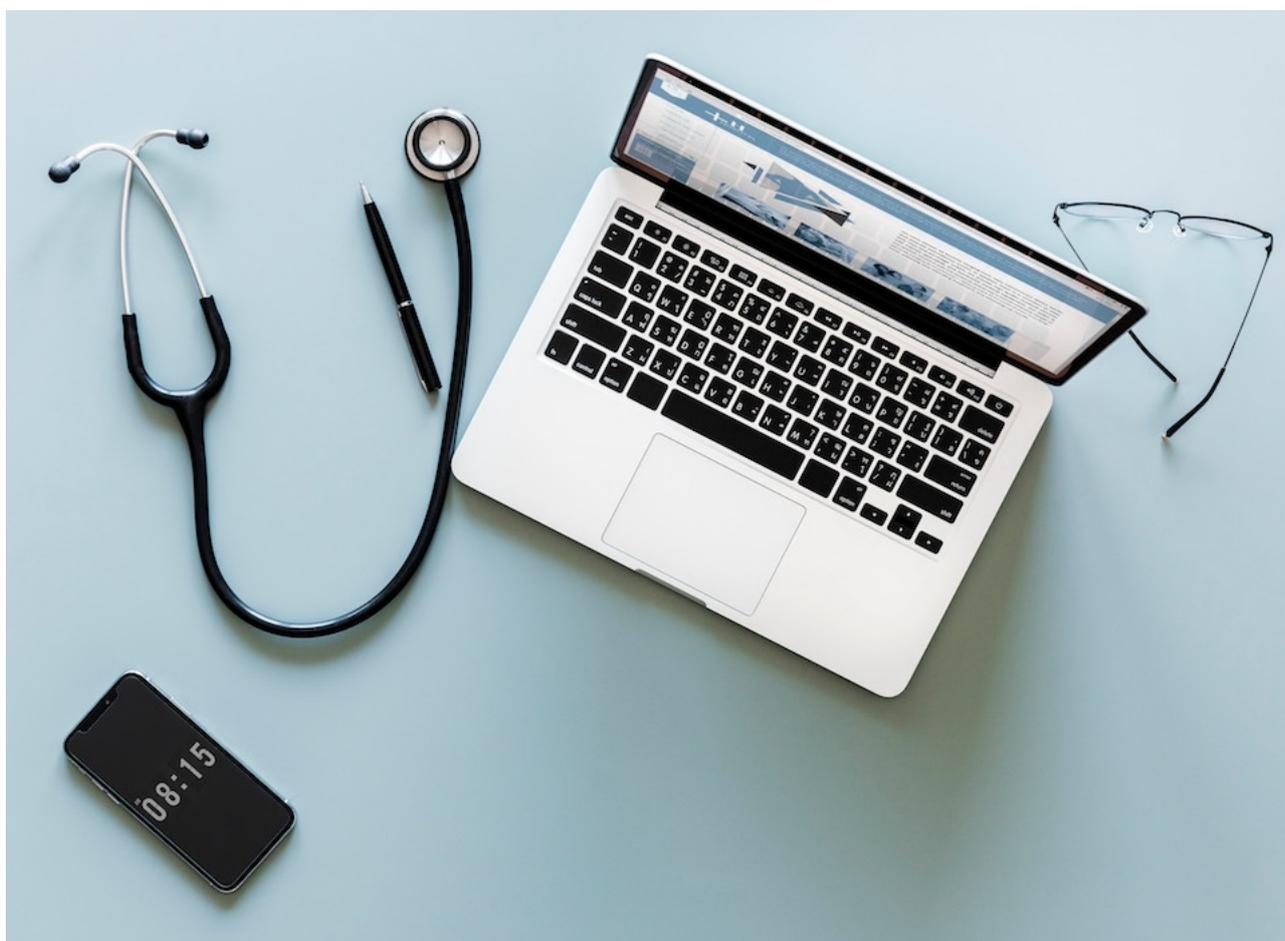
La jeune pousse reste en activité, le rachat ayant simplement débouché sur un changement de gouvernance : Bernard Canetti, président de Xynergy prend de fait la présidence d'Happineo et Arthur Furtos, directeur marketing de Comme J'aime, devient également directeur général de la startup. Hélène Briand, anciennement CEO de la jeune pousse devient directrice générale adjointe tandis que son associé, Thomas Chiroux, reste CTO.

## Lever ou se faire racheter ?

Happineo n'était pourtant pas à vendre. "*Nous cherchions à lever des*

*fonds et avons commencé notre roadshow, raconte Hélène Briand. Nous venions d'intégrer l'accélérateur Wilco et recevions grâce à cela beaucoup de propositions de fonds." Après avoir lu un article (dans Maddyness, ça ne s'invente pas !) qui relayait la recherche de fonds d'Happineo, le groupe Xynergy témoigne de son intérêt pour la jeune pousse. Si ses fondateurs se montrent immédiatement intéressés par l'idée de travailler ensemble, celle de se faire racheter ne s'impose pas tout de suite.*

Le rachat faisait pourtant bien partie des possibilités d'exit considérées par les fondateurs, ils n'avaient juste pas envisagé qu'il puisse intervenir aussi rapidement. Et encore moins avec un acteur tel que Xynergy. *"Nous pensions plutôt à des poids lourds de la MedTech ou à des groupes d'assurances qui auraient pu proposer le service à leurs assurés", souligne l'entrepreneure.*



À lire aussi

Téléconsultations : 7 plateformes à découvrir

## De l'inattendu à l'évidence

*"Xynergy connaissait notre concurrent américain et avait déjà dans l'idée de se rapprocher d'un acteur de ce type",* explique l'entrepreneure. Bernard Canetti, de son côté, assure que le développement du groupe passe par l'intégration *"de nouvelles briques à nos activités. Acquérir Happineo était une évidence car tout à fait en phase avec notre ADN bien-être"*. De son côté, Hélène Briand reconnaît que *"nous savions que la vente était une alternative à la levée de fonds mais nous avons besoin de temps pour faire cheminer l'idée de sortir du capital de notre entreprise"*. Les deux fondateurs continuent donc leur tournée des investisseurs, tout en faisant progresser en parallèle les discussions avec Xynergy. Au point qu'ils sont prêts à boucler le tour de table prévu au moment où le rachat est finalement décidé.

Qu'est-ce qui a donc fait pencher la balance ? Une synergie de visions, d'abord. *"Xynergy est un groupe familial d'entrepreneurs, qui est passé de 3 à 700 salariés, rappelle Hélène Briand. Ils n'ont pas d'ADN technologique mais ont vraiment la fibre entrepreneuriale. Ça nous a beaucoup plu."* Ensuite, l'envie de *"donner toutes les chances à Happineo"*. *"Xynergy nous a présenté un plan d'investissements et de recrutements ambitieux. C'est ce que nous aurions pu faire si nous avions levé de l'argent... mais nous aurions eu besoin de réaliser un autre tour de table dès l'année suivante. Nous rapprocher de Xynergy, c'était l'assurance de pouvoir développer sereinement notre projet durant plusieurs années. Cela nous faisait gagner du temps et des compétences, que le groupe possédait déjà en interne."*

# Structurer l'activité

La startup va notamment bénéficier des experts marketing du groupe, avant de pouvoir recruter des talents spécifiquement dédiés à l'activité d'Happineo. Dans un premier temps, la priorité sera donnée à la structuration de l'activité de la jeune pousse, qui cherche à uniformiser les conditions de consultation des 150 psychologues présents sur la plateforme. Cela passera notamment par le recrutement de plusieurs d'entre eux, chargés d'harmoniser les pratiques et de construire un cadre commun. À terme, 300 psychologues doivent être recrutés en interne pour effectuer les consultations.

Ces perspectives enchantent Hélène Briand, qui ne regrette en rien d'avoir cédé ses parts au capital contre la promesse de lendemains chantants. *"Les entrepreneurs qui ont peur de vendre leur société doivent se poser la question de ce qui les a poussé à monter leur entreprise : est-ce que c'est simplement parce qu'ils en avaient marre du salariat ? Dans ce cas, ils ne vendront jamais. Mais si c'est pour développer un projet auquel ils croient, la vente peut leur donner les moyens de le faire passer à l'étape supérieure."*

---

Article écrit par Geraldine Russell