

Weblib rachète Ucopia pour s'imposer dans de nouveaux secteurs

Deux ans après le rachat d'Urban Koncept, Weblib acquiert Ucopia, spécialiste européen du wifi haute-densité. Une opération qui lui permet de réaliser un pas de plus vers son objectif : devenir le guichet unique de la digitalisation.

Temps de lecture : minute

11 février 2020

Après près de deux ans de pourparlers et de négociations, Weblib signe enfin le rachat d'Ucopia, "leader européen du wifi haut-débit permettant de gérer simultanément un grand nombre de connexions" pour une enveloppe d'environ 4 millions d'euros.

Déjà présente au Stade de France, à Bercy Arena ou encore au Parc des Princes, la solution d'Ucopia vient compléter le service marketing "Smart Wifi" de Weblib. Ce dernier permet d'agréger "les données des clients se connectant aux réseaux wifi des enseignes et des restaurants".

Associer les compétences pour conquérir de nouveaux marchés

En s'associant avec Ucopia, Arthur Philbé et Florian Galby, les cofondateurs de Weblib, veulent développer de nouveaux produits, conquérir d'autres secteurs d'activité et élargir leur réseau de vente. Plus largement, cette acquisition permettra à la jeune pousse de s'imposer dans des secteurs qui lui étaient jusqu'alors totalement méconnus.

À peine acquise, Ucopia a déjà permis à Weplib de créer Order-it, un service de paiement par wifi dans les restaurants. Les clients accéderont à un menu en ligne, utiliseront Paylib comme intermédiaire et seront servis directement à leur table.

Mais c'est aussi pour sortir de l'univers de la restauration et du retail que Weplib a décidé de se rapprocher et d'absorber Ucopia. Depuis ses débuts, l'entreprise travaille en effet avec des grands noms tels que McDonalds, Leroy Merlin ou encore Uniqlo. Avec ce rachat, celle-ci s'apprête à s'attaquer à de nouveaux segments de clientèle "*comme celui de l'éducation, des hôpitaux, des sièges d'entreprise, de l'hôtellerie, des salles de concerts ou encore du monde du transport*", précisent les deux entrepreneurs. Ucopia vient notamment de remporter un appel d'offres pour équiper la RATP et l'ensemble des gares de la SNCF en wifi. Un énorme chantier qui constitue autant de possibilités pour Weplib de vendre, en parallèle, son offre de marketing.

Autre atout d'Ucopia : son réseau de distribution externe. Actuellement, Weplib vend ses solutions logicielles en direct, ce qui réduit clairement son champ d'action. Grâce à cette récente acquisition, la jeune pousse pourra vendre sa solution marketing à Orange, "*qui est très intéressé*" et ainsi profiter de son réseau de commerciaux, indique Arthur Philbé. Un moyen "très puissant" de diffuser sa solution.

Réussir à fusionner les équipes

Une stratégie qui s'intègre parfaitement dans la suite de son premier rachat. En 2017, Weplib faisait l'acquisition d'Urban Koncept, une entreprise spécialisée dans les hotspots wifi. Une opération moins ambitieuse que celle d'Ucopia sur le papier mais primordiale pour son développement. Ce rachat lui a, en effet, "*permis de se renforcer commercialement en acquérant un portefeuille clients de 2000 points de vente*".



À lire aussi

Weplib rachète Urban Konzept pour devenir leader du wifi en points de vente

Le fondateur d'Urban Konzept, Eric Chauvin, a rejoint Weplib en tant qu'actionnaire et apporte *"une expertise dans l'opérationnel qui nous manquait clairement"* reconnaît Arthur Philbé.

Sans ce partenariat, Weplib n'aurait *"sans doute pas remporté l'appel d'offres de Buffalo Grill"* et ainsi réussi à atteindre *"la taille critique nécessaire pour obtenir les prêts pour le rachat d'Ucopia"*. Les deux cofondateurs ont, en effet, bénéficié d'un *"prêt à l'innovation de Bpifrance, d'un nouvel investissement de leur partenaire historique, Starquest et d'investissements privés"* souligne Arthur Philbé.

Désormais, les trois actionnaires principaux, qui détiennent 60% des parts de Weplib, doivent faire face à un nouvel enjeu : passer d'une entreprise de 20 à 55 personnes. En 2017, la question ne s'était pas posée puisque l'équipe d'Urban Konzept était restée sur le territoire bordelais pour devenir la base opérationnelle du service client. Cette fois, il s'agit de

“réunir et concilier deux équipes techniques séparées pour créer une seule proposition d’entreprise cohérente”. À terme, l’objectif est vraiment “d’absorber Ucopia, qui a été rachetée à 100% tout en conservant la marque, connue dans toute l’Europe”. Après un premier séminaire en Lettonie, Weblib recherche de nouveaux bureaux pour accueillir l’équipe sous un même toit.

Un rachat, deux rachats...et encore beaucoup d’autres ? Arthur Philbé et Florian Galby ne comptent, apparemment, pas s’arrêter là. Avec Weblib, *“nous voulons devenir le leader du guichet unique dans la digitalisation en répondant aux problématiques de toutes les entreprises”*. Et pour y arriver, l’entreprise n’hésitera pas à *“réaliser d’autres rachats, dans le wifi ou les logiciels”*.

Article écrit par Anne Taffin