

Click&Boat rachète Nautal et met le cap sur les 100 millions d'euros de volume d'affaires

C'est le troisième rachat en un an qu'annonce Click&Boat. Une stratégie payante puisqu'elle devrait permettre à la startup de dépasser les 100 millions d'euros de volume d'affaires d'ici 2021.

Temps de lecture : minute

30 juillet 2020

Et de cinq ! Click&Boat annonce (encore) un rachat, le troisième en un an après l'acquisition d'Océans Évasion à l'été 2019 puis de l'Allemand Scansail en mars, et le cinquième en six ans. Cette fois, c'est son concurrent espagnol Nautal que la startup avale. Et elle n'a pas peur de l'indigestion : avec 10 000 bateaux en portefeuille, un volume d'affaires de 13 millions d'euros - quand Click&Boat en affiche 50 millions en 2019 - et une quarantaine de collaborateur·trice·s basé·e·s à Barcelone, l'entreprise fait partie des rivaux européens les plus sérieux pour la jeune pousse française.

Mais la bonne entente des fondateurs et l'alignement des équipes avaient préfiguré un rapprochement, des discussions étant même entamées en début d'année. *"Nous avons mis les négociations en pause pendant la crise parce que nous avons alors chacun des problématiques opérationnelles à gérer. Ce n'était pas le bon moment pour finaliser l'opération"* , raconte Édouard Gorioux, cofondateur de Click&Boat. En effet, l'acteur du tourisme enregistre alors une baisse d'activité de 90%, qui s'est prolongée jusqu'au mois de mai. Mais à l'annonce du déconfinement et dopée par les envies d'isolement en pleine nature, l'activité reprend de plus belle dès le mois de juin malgré les difficultés du

secteur du tourisme.

Investir de nouveaux segments de marché

De quoi relancer l'idée d'un rapprochement entre les deux poids lourds de la location de bateaux entre particuliers, qui s'est finalement concrétisé au début de la saison estivale. Le montant de l'opération n'a pas été dévoilé. Edouard Gorioux précise néanmoins que, notamment grâce à cette acquisition, le volume d'affaires de Click&Boat devrait dépasser les 100 millions d'euros d'ici 2021. Surtout, ce rachat lui ouvre les portes des marchés hollandais et allemand et des segments des péniches et des bateaux sans permis, sur lesquels Nautal avait une longueur d'avance sur Click&Boat. Pour capitaliser sur ces atouts, les deux marques cohabiteront.

Le développement international reste la priorité pour Click&Boat, qui compte désormais 150 collaborateurs dans ses différents bureaux. Et le bureau barcelonais devrait devenir une pierre angulaire de l'entreprise dans les prochains mois, avec une vingtaine de recrutements à venir. La startup devrait continuer également à regarder outre-Atlantique, où elle ouvre chaque année un bureau éphémère à Miami, durant la saison estivale. En suspens cette année en raison des conditions sanitaires, le projet devrait reprendre de plus belle l'année prochaine, si la situation le permet. *"Nous sommes un petit acteur sur ce marché... avec un énorme potentiel de développement"* , atteste Edouard Gorioux. Qui prévient qu'après le rachat de Nautal, Click&Boat *"a déjà d'autres idées et d'autres sujets en tête"* et compte bien *"poursuivre sa stratégie qui combine croissance organique et opérations de croissance externe"* .
Bientôt à l'abordage de concurrents américains ?

