

● Le rachat

Datasio. La start-up rachetée par PwC

Datasio fournit des services de pointe en fouille de données. La petite équipe de la start-up toulousaine (5 salariés, CA de 300 K€ en 2015) intègre les murs du bureau toulousain du cabinet de conseil et d'audit PwC, place Occitane, qui vient d'acquiescer la société. Le groupe PwC (siège à Londres) emploie au total 223.000 collaborateurs répartis sur 157 pays. La division France et pays francophones du groupe emploie 4.000 personnes en France et 100.000 en Afrique francophone. Le chiffre d'affaires de cette division était de 810 M€ en 2015.

Quel développement pour Datasio ?

Pour PwC, l'intérêt de ce rapprochement est de pouvoir compléter son offre en matière de big data auprès de ses clients, notamment dans le secteur industriel et aéronautique. PwC privilégiant l'approche sectorielle, le savoir-faire de Datasio lui permet de cibler les grands industriels des secteurs de l'aéronautique et du spatial locaux, ou encore des géants de l'e-commerce... des cibles compliquées à satisfaire pour Datasio, victime de sa petite taille.

Pas de déception donc pour François Royer, fondateur de Datasio (photo), qui aurait pu choisir la levée de fonds pour grandir (une première collecte de 150.000 € avait été réalisée auprès de capital angels en 2014) plutôt que d'être acheté : « Chez PwC, chacun de nous a la fibre entrepreneuriale car nous fonctionnons comme un réseau. Et en tant que directeur, je me réjouis d'avoir les moyens de grandir. » En rejoignant PwC, il accède à tous les moyens, l'expertise et les supports de l'immense réseau de firmes du groupe. Ces spécialistes du big data vont ainsi pouvoir se développer. Cela va commencer par le recrutement de dix personnes dès 2017.

Juliette Jaulerry

● EN BREF

Magellium. La PME rachetée par le groupe Artal

Créée en 2003 à Toulouse par Jean-Pierre Madier et Patrice Berranger, Magellium a fait l'objet d'un plan de sauvegarde en juillet 2016. L'entreprise de 130 salariés et de 10,8 M€ de CA en 2015, spécialiste de l'imagerie et de la géo-information, présentait un résultat net de 269.000 €. Le groupe toulousain Artal (conseil informatique en architecture et développement de systèmes) est aujourd'hui l'actionnaire majoritaire de Magellium, après y avoir investi 2 M€ en fonds propres. Ce rapprochement donne naissance à une ETI régionale de 240 ingénieurs pour 22 M€ de CA. Les deux entreprises restent distinctes, avec une gouvernance orchestrée par la holding du groupe Artal.

Siparex. Ancrage à Toulouse

Spécialiste français du capital investissement dans les ETI et PME, le groupe Siparex (environ 100 collaborateurs) veut élargir son réseau national en s'implantant à Toulouse. Le bureau toulousain dirigé par Etienne Arlet veut « accompagner les entreprises les plus dynamiques du grand Sud-Ouest de la France dans leurs projets de développement ou de transmission ». Avec 1,5 Md€ de fonds sous gestion, le groupe Siparex investit dans les entreprises en croissance, de la start-up à l'ETI.

BugBusters. Rachat d'Aenima

Spécialisé dans le dernier geste dans le domaine numérique, la société toulousaine BugBusters (140 salariés) a racheté la société Aenima (78), spécialisée dans l'audiovisuel professionnel (10 collaborateurs, 150 clients). Objectif : répondre aux besoins de ses clients en termes de sons et d'images, notamment dans le retail. BugBusters gère aujourd'hui un réseau de près de 1.200 techniciens et partenaires en France, avec un plan de recrutement de 80 personnes en cours. Le groupe souhaite multiplier les opérations d'acquisition « afin de devenir un acteur référent de la transformation digitale des entreprises. » Chiffre d'affaires espéré en 2016 avec ce rachat : 15 M€.

● LA STRATÉGIE

Le Panier des Familles. Le réseau s'étend en France

● **L'ENJEU.** Comment devenir "leader" sur la livraison de fruits et légumes tout en gardant une relation commerciale forte avec les clients ? Zoom sur le Panier des Familles.

Quand Cdiscount s'est rapproché du Panier des Familles l'an dernier, pour racheter la petite entreprise, « cela nous a réveillés : nous nous sommes dit qu'il fallait accélérer notre croissance pour devenir un "leader" d'ici à cinq ans dans le domaine de la livraison de fruits, légumes et produits frais à domicile », raconte Olivier Orsel, cofondateur avec Christophe Nicolas (Bordeaux) en 2011 de la holding Société de Distribution Fruits Fleurs Légumes (33).

30 % de croissance par an

C'est en mars 2012 que la filiale Terroir à Domicile (délivrant la marque Le Panier des Familles) est créée à Toulouse, cogérée par Olivier Orsel, actionnaire à 51 %. Elle possède aujourd'hui 2.200 clients dans sa base, opère environ 600 livraisons par mois, avec une croissance de 30 % par an. Les clients commandent en ligne et se font livrer dès le lendemain, à Toulouse et dans quelques communes avoisinantes. Le Panier des Familles travaille ici avec une quinzaine de fournisseurs locaux en fruits et légumes et sept artisans, en majorité du marché Victor Hugo (Garcia, Bellocq...). Une étape a été franchie en juin 2016, avec un déménagement au MIN de Toulouse, dans un entrepôt de



Olivier Orsel a déménagé sa société au MIN de Toulouse en juin dernier.

100 m², pour se rapprocher des fournisseurs.

« Aujourd'hui, avec le drive, Amazon Fresh et autre, on sent une libéralisation du marché de la livraison à domicile de fruits, légumes et produits frais. Les gens font le pas », constate Olivier Orsel.

Jongler entre franchises et agences

Comment dès lors conjuguer maillage du territoire national, croissance économique et qualité de service ? L'entreprise a choisi le panachage : deux franchises « plutôt gratuites »

[quelques parts au capital ont été prises par les deux actionnaires] ont été créées à Nantes en 2012 puis Versailles et Asnières. En octobre 2016, c'est une franchise entièrement possédée par son gérant qui a été créée à Lyon. « Nous avons choisi de céder une ou deux villes pour récupérer des royalties, qui serviront à construire nos services centraux et décharger nos chefs d'agence de l'administratif. »

Objectif : ouvrir deux ou trois villes par an, en franchise au départ pour récupérer du financement, puis en agences. Et

pour rester à taille humaine (« Nous voulons connaître le client au moment de la livraison ! »), les structures ne dépasseraient pas 500 à 600 K€ de CA : si le potentiel est là, une seconde structure pourrait voir le jour sur la même ville. La stratégie est aussi de mettre l'accent sur la communication, un poste de community manager sur le réseau est envisagé. Côté financement, tout a été réalisé sur fonds propres depuis le début, mais une levée de fonds n'est pas à exclure. « Même si nous avons été échaudés par la manière dont nous avons été approchés par Cdiscount, confie Olivier Orsel. Si cela se fait un jour, c'est que nous aurons rencontré quelqu'un et non pas trouvé de l'argent ! »

Le réseau Panier des Familles emploie en France une trentaine de personnes, pour environ 2 M€ de chiffre d'affaires en 2016.

Agnès Baritou

LE PANIER DES FAMILLES (TERROIR À DOMICILE)

(Toulouse)

Co-fondateur et gérant : Olivier Orsel
4 collaborateurs
CA 2015 : 207 K€
CA 2016 : environ 300 K€
<http://31.lepanierdesfamilles.com/>

● LA CRÉATRICE

Lapin Chasseur. Elle veut chausser les enfants avec style

● **HABILLEMENT.** Guillemette de Colombe a créé Lapin Chasseur en mai 2016. Objectif : dessiner et commercialiser des chaussures "rétro chic" en cuir pour enfants.

La créatrice. Lyonnaise d'origine, diplômée d'une maîtrise en finance et de l'ESCP Europe, Guillemette de Colombe a travaillé dans l'analyse de risque, le conseil en optimisation des achats puis en stratégie, avec une expérience entrepreneuriale de 18 mois en créant sa société de conseil. C'est en arrivant à Toulouse en avril 2015 que naît l'idée de créer une marque de chaussures « classique et fantaisie », au-delà d'une distribution lambda. « J'aime le cuir, j'aime la matière », explique Guillemette de Colombe, qui fonde la SARL Lapin Chasseur en mai 2016.

Le concept. Il a fallu identifier 200 fournisseurs en Espagne, Portugal, Italie, Grèce, Pologne et France pour sélectionner son fournisseur attiré, en Espagne. « C'est important que la fabrication soit européenne, justifie-t-elle. Mes tanneurs sont tous européens. » Elle dessine dès lors chez ce parte-

À 40 ans, Guillemette de Colombe vit sa 2^e aventure entrepreneuriale.

naire une collection de 40 modèles de chaussures, du 18 au 40. Et fait développer un site de vente en ligne par l'agence toulousaine Human's

Connexion. La première vente se fait le 23 septembre. Soixante-dix paires se sont vendues les deux premières semaines, sans publicité.

Côté financement, Guillemette de Colombe est passée par une opération de crowdfunding, soit 8.000 € pour financer les prototypes, l'achat d'un bi-porteur pour la livraison à Toulouse et des travaux d'aménagements pour stocker les chaussures. Un prêt bancaire de 40 K€ a été aussi sollicité.

Les perspectives. « J'ouvrirai peut-être l'actionnariat à des amis entrepreneurs », confie-t-elle, espérant un chiffre d'affaires de 270 K€ d'ici à trois ans, en national et international. À terme, « pourquoi pas vendre via certains distributeurs ? Mais je veux rester une marque confidentielle et intimiste. » En attendant, la patronne de Lapin Chasseur commence à plancher sur la collection été de ses chaussures en cuir, dédiées aux enfants (avec des capsules mères-enfants).

Agnès Baritou

www.lapinchasseur.com