

30 septembre 2022

Cession

EuraNov adosse son activité Salesforce à Tech'talents



Spécialisée dans le digital depuis 2015, la société lilloise EurNov a déjà accompagné plus de 150 clients dans leur transformation numérique. En octobre 2022, elle se sépare de son activité d'intégrateur Salesforce au profit de la start-up Tech'Talents. Une cession qui illustre sa volonté de concentrer ses efforts de développement sur les autres outils qu'elle propose.

Une opération de rachat entre deux acteurs digitaux complémentaires

Créé en 2015 par Émilien Leclercq et Maël d'Halluin, l'intégrateur français EurNov propose des solutions digitales innovantes (CRM, cloud, blockchain, etc.) à des clients BtoB, majoritairement des acteurs du sport professionnel, de l'évènementiel et du commerce de détail.

Tech'Talents est une entreprise de services numériques (ESN) indépendante qui met en relation des experts du digital engagés avec des entreprises à la recherche de nouveaux talents. Dans ses différents rôles en matière de conseil et transformation, digital et data, elle a la volonté de mettre les femmes et hommes au cœur des projets, en adéquation avec une démarche « socialement responsable ».

Par l'intermédiaire du cabinet MBA Capital Lille, ces deux sociétés se sont entendues, la première pour céder son portefeuille de clients Salesforce et la seconde pour le racheter.

« Nous remercions EurNov pour sa confiance. À travers ses valeurs qui lui sont chères, Tech'Talents continuera d'innover et d'apporter les meilleures solutions pour répondre aux besoins des clients. Je suis ravie de cette nouvelle aventure. EurNov et Tech'Talents étaient faits pour se rapprocher et évoluer ensemble sur leurs marchés respectifs mais complémentaires. » Anaïs Helie-Beugin, co-fondatrice de Tech'Talents.

Une stratégie de croissance portée par une volonté de recentrage

Par la vente de son activité d'intégrateur Salesforce, la société EurNov ambitionne de concentrer ses efforts sur le développement d'autres produits qu'elle propose à ses clients, pour :

- le stockage et la sécurité des données en tant que partenaire Dropbox ;
- la gestion de communautés avec sa solution Uniite ;
- la signature électronique avec HelloSign.

Pour Tech'Talents, la cession par EurNov de son portefeuille de clients Salesforce est une belle opportunité de croissance. Elle agrandit ainsi son offre en langages de programmation, augmente son portefeuille de 45 clients actifs et 15 très actifs, et renforce ses équipes avec quatre nouveaux collaborateurs à Paris et Lille.

« Je suis ému et très fier du chemin parcouru depuis 2015 par EuraNov. J'accorde toute ma confiance à Anaïs Helie-Beugin, co-fondatrice de Tech'Talents et je suis convaincu que ce rapprochement permettra aux collaborateurs et aux clients Salesforce de continuer à se développer, grandir, apprendre et à innover. Une page se tourne et l'aventure continue ! ». Émilien Leclercq, co-fondateur d'EuraNov.



Le rôle de MBA Capital Lille auprès du cédant EuraNov

Les premières discussions entre EuraNov et Florent Charlet, du cabinet conseil MBA Capital Lille, remontent à 2020. Elles portaient sur la stratégie de développement de l'entreprise et les différentes options envisageables, parmi lesquelles la levée de fonds et la cession d'activité. C'est cette dernière qui a été retenue et enclenchée en avril 2022.

MBA Capital a apporté ses conseils pour la définition du périmètre, l'évaluation de l'activité à céder, la rédaction du mémorandum, la data room... Parmi la vingtaine de contreparties françaises approchées, Tech'Talents a été retenu pour son approche en matière de ressources humaines, plaçant les relations entre les personnes au cœur de ses préoccupations. Ses points forts : sa capacité à accompagner et renforcer le portefeuille Salesforce ainsi que sa volonté de construire de nouvelles synergies.

▪ Les participants et conseils de l'opération :

Conseil financier

MBA Capital : Florent CHARLET

Conseil juridique

BIGNON LEBRAY : Tanguy DUBLY