

Article paru sur **CFNEWS** : [www.cfnews.net](http://www.cfnews.net)

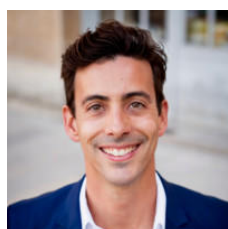
## LES CONFIDENTIELS DE CFNEWS

### EXCLUSIF | **Weplib se connecte à plus grand que lui**



© Ucopia

**Le fournisseur de tablettes et logiciels de gestion et de marketing wifi élargit sa clientèle au-delà des commerces, en rachetant Ucopia, éditeur de solutions de gestion d'accès wifi pour les stades, grandes salles de spectacle et autres lieux très fréquentés. Il met la main sur 7 M€ de revenus, faisant ainsi plus que doubler de taille.**



Arthur Philbé,  
Weplib et  
Ucopia

**Weplib** renoue avec la croissance externe, en s'offrant cette fois une cible plus grosse que lui. Le fournisseur de tablettes pour les commerces, mais aussi éditeur de logiciels pour piloter ces flottes et d'autres de gestion des points d'accès wifi, rachète en effet **Ucopia**, moins de deux ans après l'acquisition de l'installateur wifi bordelais **Urban Konzept** (lire ci-dessous). Créé en 2002 par **Didier Plateau**, Ucopia édite des logiciels de gestion d'accès au wifi haute densité, permettant un très grand nombre de connexions simultanées donc adapté aux lieux à fort trafic. Pour financer cette opération, qui valorise la cible en deçà de son **chiffre d'affaires 2019 de 7,2 M€**, l'acquéreur a notamment réuni **3 M€** en décembre dernier. Ce montant inclut une augmentation de capital de 500 K€ auprès de son investisseur historique **Starquest**, et une dette bancaire auprès de **Wormser Frères**. Un crédit vendeur complète le montage.

(SUITE)

LES CONFIDENTIELS DE CFNEWS

**EXCLUSIF | Weplib se connecte à plus grand que lui**

### **Sortie d'Entrepreneur Venture et de Siparex**

Le processus M&A fut mené coté acheteur par deux banques d'affaires habituées à travailler ensemble, **Carmin Finance** et **Impulse CF** (cette dernière sur la modélisation financière). Les deux parties se connaissaient pourtant déjà, puisque Ucopia avait confié un mandat de vente fin 2018 à Apparius Finance. Le départ de Jérôme Pascal, l'associé en charge du dossier, avait mis sous l'éteignoir la recherche d'acquéreurs. Soutenu dans un premier temps par la Banque de Vizille, englobée aujourd'hui dans Crédit Mutuel Innovation, par XAnge puis par UFG PE (deux structures adossées désormais à Siparex), Ucopia avait réorganisé son actionariat début 2014 en accueillant **Entrepreneur Venture**. Le nouvel entrant rachetait alors les parts de Crédit Mutuel Innovation. Avec Siparex, il est intervenu en actions et en obligations convertibles, finalement remboursées par la société. Début 2018, il a cédé partiellement ses titres Ucopia au fonds secondaire Tempocap, comme treize autres participations.

### **7 M€ de revenus pour 1 M€ d'Ebitda**

Après quelques années difficiles, liées principalement à des dépenses importantes pour attaquer le marché américain, une expérience malheureuse, Ucopia a réussi son retournement avec près d'1 M€ d'Ebitda en 2019. « Quand nous avons entamé les discussions, la société perdait de l'argent. Pourtant, elle se portait très bien commercialement, portée par son schéma de vente indirecte qui lui apporte des revenus récurrents mais limite les marges », explique **Arthur Philbé**, co-fondateur de Weplib avec Florian Galby. La majorité du management reste, alors que le fondateur, plus opérationnel depuis quelques mois, prend sa retraite. L'entreprise de **35 personnes** vend ses licences logicielles d'authentification et gestion des accès wifi à des enceintes sportives et salles de concert (**Stade de France, Bercy...**), des parcs d'attraction (**Disneyland Paris**), des gares et des sièges sociaux parmi d'autres. Des solutions, distribuées par 170 partenaires dont Orange, Axians, SFR et HubOne, complémentaires de celles de Weplib positionné de son côté surtout dans les points de vente (Galeries Lafayette, Uniqlo, Total, McDonald's...).

### **Vers un tour de cap-dev pour continuer la croissance externe**

D'autres opérations de croissance externe pourraient intervenir cette année. Weplib, fort de **5 M€ de revenus et 20 salariés**, réfléchit à des acquisitions sur ses deux activités, d'une part autour de la location de tablettes, et d'autre part dans la connexion wifi et les offres marketing associées. Les cibles que les dirigeants ont en tête étant sans doute plus chères qu'Ucopia, ils devront réunir au préalable **un tour de capital-développement**.

(SUITE)

LES CONFIDENTIELS DE CFNEWS

**EXCLUSIF | Weplib se connecte à plus grand que lui**

