

Pourquoi Switch Collective a choisi de se faire racheter par Numa

Le spécialiste du bilan de compétences nouvelle génération Switch Collective rejoint l'organisme de formation B2B Numa, lui-même racheté par Maif il y a deux ans.

C'est une opération de consolidation qui ne passe pas inaperçue dans l'univers concurrentiel de la formation : Numa a annoncé mardi racheter Switch Collective, qui s'est spécialisée dans l'accompagnement de professionnel·le-s en quête de reconversion. L'occasion pour l'ex-accélérateur de startups - qui a pivoté il y a deux ans vers la formation de salarié·e-s de grands groupes - d'ajouter une corde B2C à son arc jusque-là très B2B. « *L'histoire que Numa est en train d'écrire avec Switch Collective est celle de la quête de chacun pour développer son leadership. Nous sommes ravis d'entamer ce nouveau chapitre né d'une volonté commune, celle de réinventer le marché du learning & development mais surtout d'accompagner les leaders d'aujourd'hui et de demain tout au long de leur chemin* », a ainsi commenté Romain Cochet, CEO de Numa.

Du côté de Switch Collective, on met en avant l'appui financier et opérationnel que ce rachat va apporter à l'activité, qui a connu un tel essor ces derniers mois qu'il était impossible à la startup de répondre à l'ensemble des demandes. « *Nous avons connu en 2020 une problématique qui se dessinait déjà depuis l'an dernier et qui est un problème de riche : celle de l'hypercroissance*, observe Clara Delétraz, co-fondatrice de Switch Collective. *Sous l'effet conjugué de la certification CPF de notre formation Fais le bilan, de la crise qui a dopé les envies de reconversion et de notre basculement en ligne*

qui nous a permis de toucher plus de clients potentiels, les demandes se sont accumulées. Il y a environ 25% des demandes auxquelles nous ne pouvions pas répondre et la liste d'attente s'allongeait sans cesse. »

La startup cherchait donc à accélérer son développement *« dans un contexte de concurrence accrue car les copycats ont été nombreux à se positionner sur ce créneau »*. Il fallait avancer vite et frapper fort. L'entreprise a d'abord étudié deux autres pistes pour se donner les moyens de ses ambitions : une levée de fonds auprès d'investisseurs privés et un financement bancaire. *« Nous sommes une startup de service, pas un business tech, ce qui n'est pas forcément idéal pour des investisseurs, d'autant plus dans cette période ; et faire financer des actifs intangibles par une banque reste compliqué »*, évacue Clara Delétraz.

Les deux projets font long feu, sans qu'un rachat ne soit à ce moment ni envisageable ni encore moins envisagé. *« Nous n'avions jamais envisagé une acquisition parce que nous pensions aux grosses entreprises de formation ou à des grands groupes et ce n'était pas ce que nous voulions pour Switch Collective. »*

Le soutien de la Maif en filigrane

Les premières discussions avec Numa au printemps ne laissent d'ailleurs pas présager une opération de croissance externe. Lorsque l'organisme de formation nouvelle génération se tourne vers Switch Collective, c'est plutôt dans l'idée de nouer un partenariat. Mais très vite, c'est une structure unique, solide sur ses deux appuis que seraient le B2B et le B2C, qui se dessine. Et même si Clara Delétraz assure que *« ce n'est pas une opération classique où un gros acteur en rachète un plus petit mais plutôt un rapprochement de deux acteurs moyens avec de belles trajectoires de croissance qui font le match parfait »*, c'est bien Numa qui a pris Switch sous son aile.

Et quelle aile. Depuis sa recapitalisation début 2019 pour entériner son pivot, Numa est sous la houlette de son actionnaire historique devenu majoritaire, l'assureur Maif, très actif dans le milieu des startups et de la tech. Un soutien de poids qui a rassuré Switch Collective sur les capacités de Numa à l'accompagner pour se développer. *« Cela nous permet de mutualiser des fonctions supports, alors que nous étions très peu structurés sur ce plan-là, nous donne des moyens supplémentaires pour développer notre cœur d'activité et laisse entrevoir des synergies commerciales »*, liste Clara Delétraz. En combinant B2B et B2C, la nouvelle entité espère ainsi développer en parallèle un modèle B2B2C, dans lequel les entreprises clientes constituent un terrain de jeu pour la branche B2C. Sans compter que la base d'adhérents à la Maif constitue autant de clients potentiels...

Les synergies sont donc nombreuses mais prendront quelques mois à être mises en oeuvre. « *On veut éviter de faire l'erreur qui se fait trop souvent lors d'un rachat : avoir une feuille de route hyper ambitieuse et vouloir mettre en oeuvre trop vite les synergies potentielles* », prévient Clara Delétraz. Si la mutualisation des fonctions support est déjà en cours, 2021 sera l'année de la fortification des appuis, avec le développement des offres existantes. Les offres communes ne devraient ainsi pas voir le jour avant 2022.

Numa et Switch Collective préservent chacun leur marque et leurs équipes, y compris à la direction. De la continuité dans ce grand changement que la cofondatrice de la startup traduit par une envie de « *pérennité dans un contexte très incertain* » .

Article écrit par GERALDINE RUSSELL