

Pourquoi Blissim a préféré le LBO à la levée de fonds pour se refinancer

À la faveur de la crise sanitaire, qui a contribué à accélérer l'e-commerce, Blissim affiche une rentabilité consistante. Un indicateur qui lui a permis de recourir à un financement par la dette, à travers un LBO, plutôt qu'à une levée de fonds classique. Un procédé qui reste rare dans la French Tech, mais qui pourrait se démocratiser au sein d'un écosystème qui gagne en maturité.

Republication du 12 janvier 2022

Deux années ont passé depuis que Blissim a fait sécession de Birchbox. L'entreprise, dont deux (Quentin Reygrobellet et Martin Balas) des quatre cofondateurs sont encore à la tête, a depuis largement profité de l'effet bénéfique de la crise sanitaire sur le commerce en ligne. « *L'aspect business est positif, le numérique est devenu central. Ce qui nous permet d'afficher une très forte croissance* », explique à *Maddyness* Quentin Reygrobellet, directeur général de Blissim, sans donner de chiffre, tout en assurant que l'entreprise est « *rentable* ».

Afin de soutenir le développement de l'entreprise qui propose des box par

abonnement, le dirigeant a fait un choix qui est encore rare au sein de l'écosystème tech français : celui du Leverage Buy-Out (LBO), qui consiste en un recours à un fort endettement bancaire - auprès LCL, Crédit du Nord et Arkéa, en l'occurrence - remboursé par les bénéfices générés. Un procédé qui requiert à en croire Mathieu Blanc, le directeur associé de Raise, désormais actionnaire minoritaire, qu'une société soit « *davantage rentable qu'en croissance* ». Ce qui est le cas du spécialiste de la vente de box de beauté.

« Un relai naturel du capital-risque »

Pour Blissim, le LBO a été « *un moyen de s'armer* » pour traduire sa vision stratégique. « *Elle comprend trois axes principaux : confirmer en France, s'étendre en Europe et développer le studio de création de marques Beauty Story* », expose Quentin Reygrobellet. Dans l'Hexagone, l'entreprise affiche 200 000 abonnés. « *C'est un record européen dans le domaine des box, Blissim s'est bien installée* », se réjouit ainsi le directeur général, qui précise que le chiffre d'affaires de la société s'établit à 50 millions d'euros - 60 % provenant des box et 40 % de l'e-commerce, une répartition « *ayant vocation à s'équilibrer* » dans le temps. Cette base lui a conféré la rentabilité prescrite afin de mener un LBO. « *C'est un modèle vertueux. On a montré qu'on était capable de croître de façon profitable, et qu'on peut lever en dette* », juge Quentin Reygrobellet, souhaitant par là garder la main sur l'entreprise avec Martin Balas.

À lire aussi

Ce que cachent réellement les innovations des startups de cosmétiques naturels

Si la répartition du capital de Blissim n'est pas divulguée, les dirigeants indiquent toutefois rester les principaux actionnaires après la prise de participation de Raise Investissement. « *C'est pourquoi nous avons préféré faire appel à un financier plutôt qu'à un industriel. Il y a beaucoup de valeur à créer : nous sommes l'un des tout derniers acteurs indépendants du secteur en Europe. Si nous avons repris notre indépendance il y a deux ans, ce n'est pas pour y renoncer* », note Quentin Reygrobellet, saluant le fait que « *Raise a conscience* » de cet enjeu.

Et Mathieu Blanc d'abonder : « *Nous sommes un actionnaire minoritaire, mais*

minoritaire actif. Nous pourrions accompagner Blissim sur les plans de la poursuite de leur croissance, notamment à travers le développement de marques en propre, ainsi que sur leur internationalisation. » Au terme de cette réorganisation, aucun actionnaire n'est sorti du capital de la BeautyTech - Otium Capital conserve ainsi un tiers des parts environ.

D'après le directeur associé de Raise, l'écosystème startups serait aujourd'hui « *assez mûr pour qu'un certain nombre d'entreprises aient recours au LBO en fonction de leur profil de croissance* ». L'investisseur note, en outre, que ce type d'opération peut constituer « *un relai naturel du capital-risque* » dans le cadre de marchés florissants. Il s'agit donc d'un moyen de plus de soutenir le développement d'une société qui disposerait d'une assise confortable.

L'entreprise de Quentin Reygrobellet et Martin Balas, qui « *continue de mettre la donnée au cœur* » de son logiciel, aborde son prochain chantier stratégique, celui d'un lancement en Allemagne au mois de mars 2022. Comptant 80 salariés, Blissim a recruté « *six profils allemands* » pour lancer l'activité outre-Rhin... depuis Paris. Du moins, dans un premier temps. « *Si la traction est bonne, y délocaliser une équipe deviendra envisageable* », indique Quentin Reygrobellet, qui souhaite s'attaquer ensuite à l'Italie et la Scandinavie. Et pourquoi pas par le biais d'acquisitions, qui doivent être rendues possibles par ce LBO.

À lire aussi

[Les 25 licornes françaises racontées en quatre graphiques](#)