

Engagement des collaborateurs : Bird Office et Kactus fusionnent pour répondre à l'explosion des besoins

Spécialisées dans l'événementiel B2B, les entreprises Bird Office et Kactus annoncent leur fusion accompagnée d'une levée de fonds de 10 millions d'euros. Le but est de créer le futur poids lourd du secteur, fort de 80 millions d'euros de CA et d'une équipe de 100 collaborateurs.

Temps de lecture : minute

1 août 2022

Dans un contexte de forte croissance du secteur de l'événementiel B2B, intensifiée à la suite une période covid plus calme, Arnaud Katz, cofondateur de Bird Office et Thomas Cottin, cofondateur de Kactus, ont eu la même intuition : le monde du travail et l'engagement des collaborateurs évoluent, et les entreprises doivent s'y adapter.

En effet, comme l'explique Arnaud Katz, *"Le monde du travail est en train de se transformer durablement avec la mise en place du télétravail, de la flexibilité et la réduction des surfaces de bureau. Dans ce contexte, la question de l'engagement des collaborateurs est devenue un enjeu majeur pour les entreprises. De ce fait, aujourd'hui, les collaborateurs se voient moins "*

Or, la vie sociale interne à l'entreprise est la base de l'engagement des collaborateurs et, par extension, leur bien-être et la limitation du turnover. Il est donc nécessaire de concevoir sur le marché une solution adaptée à leurs besoins : *" Ce que nous proposons, avec la fusion de nos*

deux entités, est de se voir MIEUX grâce aux réunions, aux séminaires, aux soirées " affirme Arnaud Katz.

Se voulant leader du marché aussi bien auprès des grands comptes (8 entreprises du CAC 40 sont ainsi déjà clientes de leurs services), que des PME ou ETI (30 000 clients au total), la nouvelle structure issue de cette fusion compte bien s'appuyer sur un marché en plein développement. Selon les chiffres du cabinet EY (2019), il est estimé à 15 milliards d'euros en Europe et les entreprises dépenseraient plus de 800 euros par an et par collaborateur en matière d'événementiel, voire jusqu'à 2000 euros pour les entreprises de la Tech.

Bien évidemment, les opportunités et l'accessibilité du marché ne font pas oublier aux deux startups l'importance de la satisfaction client : *"Partageant la même vision sur le rôle du MICE dans l'engagement des collaborateurs et notre approche "user first", par laquelle nos clients sont à la base du produit et des opérations, nous sommes très heureux de nous réunir pour devenir un acteur incontournable du nouveau monde du travail qui émerge."* rappelle Thomas Cottin, PDG de Kactus.

L'objectif de cette fusion n'est pas seulement de concevoir au sein de la nouvelle entité une offre et des technologies complémentaires. Il s'agit bien pour elle de devenir la plateforme tech incontournable du MICE ((Meetings, Incentives, Conferencing, Exhibitions) en Europe, celle qui simplifie les processus et dépollue avec transparence les process et le marché événementiel, dans un contexte de forte croissance de Kactus et de Bird Office.

Afin de mener à bien cette mission, les deux PDGs annoncent, par la même occasion, une levée de fonds de 10 millions d'euros sous l'égide des financements notamment des fonds d'investissements Eurazeo, BNP Paribas Développement, Raise, ... Cette levée de fonds permettra,

sous 5 ans, à la structure de devenir l'acteur de référence au niveau européen, et de développer son réseau de partenaires (8 000 lieux actuellement) et de clients.

Article écrit par Guillaume Cossu