

Voici les nouvelles ambitions de Weezevent après avoir rouvert son capital

Naxicap Partners et Banque Populaire Bourgogne Franche-Comté entrent au capital de la startup événementielle Weezevent pour lui permettre de revoir à la hausse ses ambitions. Plusieurs acquisitions pourraient se profiler dans un avenir proche...

Temps de lecture : minute

5 octobre 2023

Pierre-Henri Deballon, cofondateur et CEO de la solution événementielle Weezevent (billetterie, contrôle d'accès du public et offre cashless) a profité de la période Covid pour reprendre le contrôle de sa création en rachetant la part majoritaire détenue par Veepee. Une fois de nouveau maître à bord, il a fait l'acquisition du concurrent belge PlayPass pour commencer son internationalisation. Et si Weezevent faisait environ 95 % de son chiffre d'affaires en France auparavant, ce ratio est tombé à 40 % après ce rachat.

Ces deux opérations financières réalisées en pleine crise ont été rendues possibles par quinze années de croissance rentable et une bonne trésorerie. L'appétit vient, paraît-il, en mangeant. C'est visiblement le cas de Pierre-Henri Deballon et Sébastien Tonglet, les deux cofondateurs qui viennent de réaliser une importante levée de fonds auprès de Naxicap Partners et Banque Populaire Bourgogne Franche-Comté pour financer une nouvelle série d'acquisitions afin de s'étendre à l'international.

Le momentum de Weezevent

L'opération n'était pas prévue dans les plans des deux entrepreneurs. Après avoir repris son indépendance complète, Pierre-Henri Deballon s'était félicité d'avoir retrouvé cette liberté qui était son véritable moteur. *« Dès que tu lèves des fonds finalement, tu viens te chercher un patron qui peut bloquer des décisions et à qui tu dois demander l'autorisation. Tu es déjà dans une relation parentale. Et au fond, moi ce qui m'anime, c'est vraiment d'être libre »*, expliquait-il à Maddyness en novembre 2022.

Moins d'un an plus tard, Naxicap Partners et Banque Populaire entrent au capital de Weezevent avec une participation minoritaire (contrairement à ce qui a pu être dit par ailleurs, Pierre-Henri Deballon et Sébastien Tonglet restent bien majoritaires). *« Le rachat de PlayPass nous a finalement mis l'eau à la bouche. On s'est dit qu'il y avait peut-être un scénario où l'on pouvait créer un acteur encore plus gros : un leader français qui va déployer ses technologies dans d'autres pays. Chercher ses fonds va nous permettre d'avoir les moyens de nos ambitions »*, partage Pierre-Henri Deballon.

Une succession de réalisations leur ont aussi fait prendre conscience de vivre un momentum pour l'entreprise : une opportunité qu'ils avaient envie de saisir. *« On est dans une nouvelle phase du marché. Aujourd'hui, c'est compliqué de lever quand tu as levé auparavant sur des valorisations délirantes. Et c'est compliqué sur des modèles qui n'ont pas prouvé leur rentabilité. Le marché dit : on veut des boîtes rentables qui ne renient pas la croissance. Et c'est ce que l'on fait depuis 15 ans. On était dans une position de force et il fallait que l'on en profite. »*.

Dans un même temps, les deux cofondateurs utilisent cette opération pour sécuriser une partie patrimoniale de l'aventure en faisant du cash-out.

Des ambitions américaines pour Weezevent ?

La liberté reste pourtant toujours un moteur fort pour Pierre-Henri Deballon qui assure être dans une situation bien différente de celle qu'il décrivait auparavant : *« C'est un sujet bien cadré dans les conditions du pacte qui régissent nos relations avec nos nouveaux actionnaires. Ils nous laissent une très grande autonomie. Nos avocats nous ont souligné combien il s'agissait d'un excellent deal qui était ultra-respectueux des entrepreneurs que nous sommes. »*.

Naxicap Partners et Banque Populaire Bourgogne Franche-Comté semblent ainsi avoir été rassurés par la trajectoire rentable de Weezevent pour lui proposer un deal sain, sans certaines clauses de liquidation préférentielle, par exemple, que l'on voit fleurir dans les opérations actuelles. *« Il y a de la place pour un modèle un peu plus lent... qui se construit sur des bases solides, mais qui ne perd pas son ambition »*, assure le cofondateur de Weezevent.

En effet, alors que l'ouverture vers les États-Unis n'avait jamais été un sujet, Pierre-Henri Deballon et Sébastien Tonglet commencent à le regarder très sérieusement : que ce soit en se lançant seul ou via le rachat d'un acteur local. De la même manière, Vivendi met en vente See Tickets et l'entrepreneur reconnaît être en train de regarder le dossier, quelque chose qui aurait été inimaginable il y a seulement quelques semaines.



À lire aussi
5 solutions qui font rentrer l'événementiel dans une dimension
« phytale »



MADDYNEWS

La newsletter qu'il vous faut pour ne rien rater de l'actualité des startups
françaises !

[JE M'INSCRIS](#)

Article écrit par Valentin Pringuay