Coup double pour Hexa (eFounders) avec le rachat d’Okko par Spendesk

Deux ans après avoir enchaîné deux tours de table de 100 millions d'euros chacun, Spendesk boucle sa première acquisition. Une opération aux allures d'hommage à leur startup studio commun.

Temps de lecture : minute

---

10 avril 2024

Circuit court pour Spendesk et Okko. Et pour cause, les deux entreprises proviennent du même startup studio ou presque : eFounders pour la première citée et Hexa, la déclinaison d’eFounders pour dupliquer la recette de la fabrique à succès dans le SaaS B2B sur de nouvelles verticales, pour la deuxième.

Nées dans la même structure, les deux sociétés s’apprêtent à embrasser un destin commun, puisque Spendesk annonce l’acquisition d’Okko. C’est la toute première opération de croissance externe pour l’entreprise dirigée par Rodolphe Ardant. Ses modalités financières n’ont pas été dévoilées. Quant aux cinq salariés d’Okko, ils vont rejoindre les rangs de Spendesk, qui compte désormais près de 600 employés.

Créée il y a à peine un an par Julien Chriqui et Robin Brissaud, Okko est une jeune pousse spécialisée dans la gestion des achats pour les entreprises. Pour faciliter celle-ci, la société a mis au point une solution collaborative qui permet aux équipes, notamment financières, juridiques et informatiques, de mieux contrôler les dépenses de l’entreprise et de simplifier l’intégration des fournisseurs. Avec son approche, la startup vise ainsi à rationaliser les processus d’achat, de la commande jusqu’au

paiement, au sein des entreprise. Le concept a séduit des acteurs comme PayFit et Ledger.

200 millions d’euros levés en 6 mois par Spendesk entre 2021 et 2022

Pour Spendesk, spécialiste de la gestion des dépenses professionnelles pour les TPE et PME, cette acquisition représente une opportunité pour se diversifier, en ajoutant une brique supplémentaire à sa plateforme. *«Alors que les équipes financières utilisent déjà des fonctions de gestion des dépenses pour les bons de commande, telles que les moyens de paiement et les contrôles budgétaires, les processus d'approvisionnement sont plus laborieux. Des flux de travail et des outils peu performants entraînent un manque de visibilité, une surcharge de travail et des difficultés de contrôle des coûts pour toutes les équipes concernées»*, analyse Rodolphe Ardant, co-fondateur et CEO de Spendesk. A ses yeux, l’acquisition d’Okko va permettre de remédier à cette situation inconfortable pour les entreprises : *«Aujourd'hui, nous pouvons aider nos clients à améliorer l'efficacité de ces processus complexes.»*

Voir Spendesk se tourner vers la croissance externe n’est pas une grosse surprise, alors que l’entreprise avait bouclé deux tours de table, de 100 millions d’euros chacun, à seulement six mois d’intervalle entre l’été 2021 et janvier 2022. De quoi permettre à la société née en 2016 de rejoindre le cercle des licornes tricolores et d’avoir les coudées franches pour effectuer des acquisitions et ainsi se positionner comme un acteur capable de consolider un marché très concurrentiel. Sur celui-ci, Pivot a d’ailleurs levé 20 millions d’euros en décembre dernier. Mais avec 5 000 entreprises clientes en France, en Allemagne, au Royaume-Uni et en Espagne, Spendesk pourrait être tenté de mener d’autres opérations de croissance externe à l’avenir pour tenir la concurrence à distance respectable.

À lire aussi

Spendesk amasse les millions pour créer des barrières à l'entrée dans le paiement

MADDYNEWS

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

JE M'INSCRIS

Article écrit par Maxence Fabrion