

# Comment ces startups qui ont souffert pendant le Covid ont réussi à redresser la barre

*Les CEO de Comet Meetings, Kactus (ex-Bird Office) et Ulysse ont raconté à Maddyness comment la crise sanitaire les a poussés à s'adapter pour se démarquer de leurs concurrents.*

Temps de lecture : minute

---

29 mai 2024

« On a dû passer deux ans sans business. » Arnaud Katz, fondateur de Bird Office, se souvient bien de la crise du Covid. La startup de l'événementiel a dû avoir recours au chômage partiel mais a senti que le marché allait finir par repartir. « On a donc profité de cette période pour bosser sur la techno. »

Au même moment, les quatre bâtiments de Comet Meetings, startup spécialisée dans l'organisation de séminaires et réunions, doivent fermer. Leurs portes ont été closes pendant douze mois au total entre 2020 et 2021, au gré des restrictions sanitaires. « Du jour au lendemain, on a perdu 100 % de notre chiffre d'affaires », se remémore Victor Carreau, CEO.

## Faire de cette crise une opportunité

Sa série B, prévue en mars 2020, tombe à l'eau. Une partie de l'équipe passe au chômage partiel. « Comment peut-on faire de cette crise une opportunité ? », se demandent alors les fondateurs de la startup lancée en 2017. « Ce qui nous a obsédés pendant deux ans était de savoir ce qui allait changer dans le modèle du bureau. On a essayé d'adapter la boîte

*pour faire partie des gagnants de ce monde post-pandémie »*, retrace le CEO.

Comet Meetings mise alors sur des événements digitaux, avec une offre de réunion à distance, en partie conservée aujourd'hui. Un tour de table de 30 millions d'euros vient leur apporter de l'oxygène en septembre 2020. *« Le confinement a paradoxalement confirmé notre vision fondatrice : le futur du monde du travail sera décroisé, alliant le télétravail régulier à un usage du siège social et de lieux de réunion externalisés spécifiquement dédiés à certaines occasions »*, déclare à l'époque Victor Carreau dans le communiqué de presse.

## Fusionner pour être plus fort

Bird Office, de son côté, a adopté une autre stratégie pour survivre à la crise. Quelques mois plus tard, alors que les mesures sanitaires sont peu à peu levées, Bird Office se rapproche de Kactus, startup également spécialisée dans l'événementiel BtoB. Leurs offres sont complémentaires, les concurrents décident de fusionner. *« Cela nous a permis de tourner la page, pense aujourd'hui Arnaud Katz, CEO. Nous aurions pu survivre sans cette opération mais nous n'aurions jamais construit ce que l'on a aujourd'hui. Le Covid nous a forcés à nous demander comment faire plus grand et plus fort. »* Lorsqu'elle dévoile la fusion en juillet 2022, l'entreprise, qui a gardé le nom de Kactus, annonce également avoir levé 10 millions d'euros pour *« financer cette opération et aller chercher de nouveaux clients »*. Elle en compte aujourd'hui 35.000.

Au-delà du soutien de leurs investisseurs, Comet Meetings et Kactus ont pu s'appuyer sur le Prêt garanti par l'Etat (PGE), un dispositif de soutien créé en 2020 pour les entreprises touchées par les conséquences de la pandémie. La première, rentable en 2022 et 2023, compte aujourd'hui 13 espaces et revendique 35 millions de chiffre d'affaires en 2023. La seconde avance avoir réalisé un volume d'affaires de plus de 100 millions

d'euros l'année dernière et être rentable depuis.

## Une autre crise à surmonter

Ce n'est pas encore le cas d'Ulysse, startup de réservation de billets d'avion lancée en 2018, pour laquelle la crise sanitaire fut à double tranchant. *« Ça a engendré un désordre monstre. Mais on a beaucoup communiqué et cela nous a permis de nous démarquer de nos gros concurrents qui étaient très en difficulté, se félicite Axel Guidicelli, CEO. En sortie de crise, plusieurs fonds nous ont donc approchés. »* En 2021, Ulysse lève 4 millions d'euros. En 2022, la croissance est toujours là, les fondateurs attendent une opération plus importante... mais la guerre en Ukraine met un coup d'arrêt à leurs ambitions.

Depuis, la startup vise la rentabilité. *« On ne regarde plus la croissance mais l'EBITDA, résume Axel Guidicelli. A l'été 2022, on a divisé par trois l'équipe. Puis, on a résilié certains de nos abonnements SaaS, renégocié tous nos contrats avec nos fournisseurs et prestataires, quitté nos bureaux de 250m2, augmenté nos prix alors que notre board était complètement contre... »*, énumère le CEO. Si Ulysse a pu être aidé par un investissement d'1 million d'euros de Blast Club en janvier 2023, la startup fait toujours *« tout ce qui est possible pour faire rentrer le plus d'argent »*. Un virage à opérer pour de nombreuses startups confrontées aujourd'hui à la crise des financements.



À lire aussi

La génération "post-COVID" est-elle en train de changer le marché du travail ?



## MADDYNEWS

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

JE M'INSCRIS



