

CASE STUDY IVALUA

Ardian Growth, partenaire privilégié d'Ivalua, une licorne française



Dès 2011, l'équipe d'Ardian Growth, connues pour sa spécialisation dans le domaine des technologies, identifie le potentiel de la société Ivalua. Elle se place alors dans une optique de long terme, avec raison. En moins de dix ans, Ivalua s'est imposée comme une licorne française aux dimensions internationales. Mais son histoire, tout comme celle de ses fondateurs et de leur partenariat avec Ardian Growth, est loin de s'achever ici.

KEY FIGURES

- > 2011 : 7 M€ de CA
- > 2019 : 100 M\$ de CA
- > 600 salariés en 2019 contre 350 en 2018

Cibler les sociétés de software, sur des marchés niches, disposant de produits de qualité et d'un fort potentiel de progression : telle est depuis plus de 20 ans notre méthode chez Ardian Growth. Une méthode qui a fait ses preuves, puisqu'elle nous a permis d'identifier et d'accompagner plus de 120 entreprises, dont certaines sont devenues leader sur leur secteur. Le cas d'Ivalua, s'il est remarquable par l'ampleur de son succès, illustre les ambitions que nous nourrissons pour chacune des entreprises auprès desquelles nous nous impliquons.

Cet éditeur de logiciels dédiés à la gestion des achats pour les grands groupes dispose, dès 2011, d'avantages concurrentiels forts et, surtout, d'un potentiel non pas de croissance, mais d'hypercroissance. Son atout premier : sa solution, extrêmement bien développée, modulaire, capable de s'implanter sur des projets de grande envergure. L'entreprise est positionnée sur un marché dynamique et peut profiter, avec une stratégie adéquate, d'un véritable effet de traction.

Notre décision d'investir au sein d'Ivalua ne fait que se renforcer lorsque nous rencontrons deux de ses fondateurs, David Khuat-Duy et Daniel Amzallag. Soudés, complémentaires, ils démontrent une compétence technique sur leur produit et ont une connaissance fine de leur entreprise ainsi que de leur marché qui viennent soutenir une vision ambitieuse pour le développement stratégique de leur groupe.

Notre enjeu commun : gérer une hypercroissance

Nous investissons en 2011 pour une position minoritaire avec en tête la mise en œuvre d'une stratégie d'hypercroissance aux côtés de l'équipe dirigeante. Le potentiel est bien là, et les ambitions sont fortes.

Ivalua a dû gérer en même temps une évolution de business model avec la transition de son modèle de vente de la Licence au Saas (*software as a service*) mais également son développement international avec l'ouverture et le déploiement d'une équipe aux Etats-Unis – géographie qui représente la moitié de son chiffre d'affaire aujourd'hui. Cette stratégie a impliqué pour l'entreprise des transformations majeures que nous avons pu accompagner grâce à notre expérience de plus de 20 ans en tant que partenaire de proximité des sociétés de croissance .

Un partenaire de confiance dans la transformation

Grâce à notre réseau, nous proposons aux dirigeants d'Ivalua de faire rentrer au board de la société le dirigeant de Planisware, autre société de software que nous accompagnons et qui a connu une accélération forte aux Etats-Unis. Le courant est tout de suite passé entre les deux fondateurs et Pierre Demonsant a pu partager son savoir faire et son expérience, ce qui a permis à Ivalua de gagner un temps considérable dans sa stratégie de développement.

Nous travaillons en parallèle sur la transition de modèle de revenu pour passer l'offre en SaaS, élément indispensable à la conquête du marché américain. Elle s'effectue en douceur, malgré des impacts majeurs sur le modèle de distribution et la génération de cash pour l'entreprise.

Enfin nous entamons une stratégie de communication forte notamment avec le Gartner, dont Ardian Growth est l'un des seuls fonds français abonné, afin de comprendre comment positionner la société en que Leader de leur Magic Quadrant, étape indispensable à toute croissance américaine.

Daniel Amzallag est parti le premier aux Etats Unis. Il est difficile de briser le plafond de verre en remportant un tout premier contrat, mais après avoir décroché une place de finaliste dans plus d'une centaine d'appels d'offres, Ivalua signe enfin avec Whirpool Monde. Les affaires

s'accélèrent rapidement, d'autant plus qu'Ivalua profite d'un bon time to market avec une consolidation entre acteurs sur le marché américain.

Le départ, à son tour, du CEO d'Ivalua pour les États-Unis marque une nouvelle étape dans l'histoire de la société. Grâce à la relation de confiance qui a été nouée depuis plusieurs années entre le dirigeant et Ardian Growth, nous jouons un rôle actif de relais dans la structuration du groupe sur son marché historique et notamment dans le cadre du recrutement d'un directeur France-EMEA.



David Khuat-Duy, Fondateur et CEO d'Ivalua

Une licorne convoitée

En 2016, avec un chiffre d'affaires de 30 M\$ et une croissance de 50 % par an, Ivalua intéresse les fonds américains. C'est KKR qui entre au capital, pour 70 M\$, avec, fait rare, une position minoritaire. Nous avons géré cette opération sans intervention des banques, aux côtés des fondateurs. Aux côtés de cet acteur américain qui met en place une gouvernance anglo saxone, notre présence apporte un juste équilibre.

La croissance d'Ivalua est telle que la question de l'entrée d'un *cross-over fund*, notamment spécialisé dans les prises de participations pré-ipo, se pose dès 2019. Tiger Investment Capital et Ardian Growth investissent alors 60 M\$ dans la société qui est valorisée 1 Md\$. Avec des particularités presque uniques pour une licorne française : les fondateurs sont toujours majoritaires, la société est profitable et le potentiel de croissance est important. Autant de raisons – sans même parler de notre attachement à l'équipe – qui nous poussent à être aux côtés d'Ivalua pour l'accompagner pour la suite de son brillant parcours.

« Ivalua est la nouvelle licorne française. Nous l'accompagnons depuis son projet de conquête du marché américain en 2011. Je remercie les fondateurs pour leur confiance et félicite leurs équipes pour ce parcours exceptionnel à l'international tout en conservant un contrôle majoritaire du capital. C'est avec grande fierté que nous participons à cette opération pour décupler leur croissance et renforcer leur positionnement parmi les leaders mondiaux sur le marché du Spend Management. » **Laurent Foata, Responsable de l'activité Ardian Growth.**

« Nous partageons un ADN commun avec les fondateurs d'Ivalua : une culture de l'entrepreneuriat, une compréhension des enjeux technologiques et une vision ambitieuse pour l'entreprise. Sans compter notre culture française et européenne, qui apporte une nécessaire complémentarité aux investisseurs anglo-saxons. » **Geoffroy de la Grandiere, Director, Ardian Growth.**

« Laurent et Geoffroy de La Grandière siègent à notre comité de supervision et ils nous ont guidés à travers les différentes étapes de notre croissance et les difficultés que nous avons rencontrées. Ils ont également utilisé leur réseau pour faire entrer au board d'Ivalua Pierre Demonsant, CEO fondateur de Planisware, un éditeur de logiciel pour la gestion de projets. Il a une grande expérience et nous a vraiment soutenus tout au long du processus. Laurent nous a aussi beaucoup aidé à relever certains défis et notamment humain; il a une forte intuition qui a fait une grande différence durant ces moments clefs. Il faut comprendre les forces et les faiblesses de l'équipe de gestion et savoir quand ajouter de nouvelles compétences. » **David Khuat-Duy, Fondateur et CEO d'Ivalua.**