



START-UP

RH : Silae poursuit sa diversification avec l'acquisition d'Andjaro

FINTECH

Ce spécialiste de la paie, racheté par le fonds américain Silver Lake en 2020, a mis la main sur cinq start-up en un an.

Charlie Perreau

Silae n'est plus seulement un simple éditeur de logiciel de paie. Ces derniers mois, cette jeune entreprise aixoise a mis la main sur cinq start-up pour diversifier son activité. La dernière acquisition en date est Andjaro, start-up qui aide les grands groupes à trouver des solutions de remplacements rapides au sein de leurs effectifs. Le montant de l'opération n'est pas communiqué. « *Nous voulons être le leader du SIRH [système d'information sur les RH, NDLR] en intégrant tous les outils qui ont une adhérence avec la paie. Le module de remplacement en fait partie* », indique Thomas Bourgeois, directeur général de Silae, qui a avalé Bleexo, plateforme de mesure de l'expérience collaborateur, en début d'année.

Rejoindre Silae permettra à Andjaro d'avoir plus de moyens alors que le contexte macroéconomique n'est pas au beau fixe et que les financements se font de plus en plus rares dans la tech non cotée. « *Nous avons commencé à discuter avec des fonds en septembre-octobre, quand le marché commençait à dégringoler. Nous avons convenu qu'il valait mieux s'adosser à un acteur existant pour évangéliser et pénétrer plus rapidement le marché* », raconte Quentin Guilluy, cofondateur d'Andjaro, qui a ren-

contré Thomas Bourgeois au congrès des experts-comptables.

Selon un document publié au journal des annonces légales le 15 mai, Andjaro avait perdu la moitié de ses capitaux propres. Dans ce cas, la société doit respecter une procédure spécifique qui consiste notamment à consulter les actionnaires et décider s'il faut dissoudre ou non la société.

Difficile internationalisation

Pour l'instant, la marque Andjaro perdure, mais « *nous sommes dans une dynamique d'intégration de l'ensemble des produits rachetés pour constituer un SIRH de paie intégré* », précise Thomas Bourgeois. C'est la stratégie que l'entreprise a adoptée pour ces dernières intégrations comme isiRH (gestion de tâches RH) et DSN Plus (exploitation des données RH).

Au total, Silae a racheté huit sociétés qui lui ont en partie permis d'atteindre 850.000 clients et de générer 6,5 millions de paies par mois. Objectif : atteindre les 7 millions d'ici à la fin de l'année. Fin 2022, Silae a passé le cap des 100 millions d'euros de revenus récurrents annuels (ARR), un indicateur clé dans le monde des logiciels sous abonnement. Un montant que peu de jeunes entreprises de la tech peuvent se targuer d'avoir, en particulier quand la majorité du chiffre

d'affaires provient de la France.

Mais la société aixoise a des ambitions européennes qui passeront certainement par des acquisitions. « *On regarde l'Espagne, l'Italie, l'Allemagne et le Benelux. Des actions sont en cours* », glisse Thomas Bourgeois sans donner plus de détails. S'internationaliser n'est pas simple dans le domaine des ressources humaines car la donnée RH n'est pas normalisée au niveau européen. Pour un module de paie il faut s'adapter aux normes et aux conventions de différents pays.

Un des concurrents de Silae, la licorne Payfit, a récemment licencié une trentaine de salariés de sa filiale espagnole et a fermé le bureau allemand qui comptait une cinquantaine de collaborateurs. « *Nous nous étions structurés pour continuer à faire de l'hypercroissance. Maintenant que nos perspectives de croissance sont plus faibles, il faut s'adapter* », avait confié aux « Echos » Firmin Zocchetto, PDG de Payfit, qui prévoit 20 % de croissance cette année. ■

850.000

Le nombre de clients revendiqués par la start-up

