

Esker prend le contrôle de Market Dojo et complète ses solutions Procure-to-Pay

La start-up britannique révolutionne les services achats en offrant une solution de eSourcing 100% Cloud.

Lyon, France – le 5 janvier 2022 – [Esker](#), plateforme cloud mondiale qui valorise les métiers de la finance et du service clients en renforçant la coopération interentreprises et en automatisant les cycles de gestion, annonce la conclusion d'un accord avec les actionnaires de Market Dojo, Limited, visant à acquérir 50,1% du capital et des droits de vote de la société au cours du premier trimestre 2022 et les parts restantes à l'issue d'une période de quatre ans.

Professionnels des achats, les fondateurs de Market Dojo ont souhaité apporter les bénéfices d'une application Cloud à une fonction encore trop souvent organisée autour de processus non structurés. La plateforme Market Dojo permet de rationaliser et d'optimiser la sélection et la négociation avec des fournisseurs potentiels, sans nécessiter une mise en œuvre complexe et coûteuse. Dans un monde où la maîtrise de la supply chain est un facteur de succès incontournable, mais aussi un risque stratégique à maîtriser, le contrôle du processus de sourcing apparaît comme critique pour les entreprises de toute taille.

Esker considère que l'intégration des services achats, comptables et financiers est une tendance majeure du marché du Procure-to-Pay. En complément de ses développements propres, Esker répond à ces exigences de marché en combinant des acquisitions ciblées et des partenariats pour apporter davantage de valeur à sa base de clients. Avec cette acquisition, Esker offrira à la fois un potentiel de développement important à l'international pour les solutions de Market Dojo et un renforcement de la compétitivité du Groupe sur ses marchés traditionnels par l'intégration de fonctionnalités clés comme la gestion des appels d'offres ou la sélection et l'onboarding des fournisseurs.

« Les études réalisées par Ardent Partners[1] montrent que les professionnels de la finance et des achats favorisent de plus en plus les suites logicielles offrant une plateforme intégrée plutôt qu'une multiplication de solutions dédiées indépendantes », déclare Andrew Bartolini, fondateur et responsable de la recherche pour Ardent partners. « L'acquisition de Market Dojo par un spécialiste du cycle fournisseurs comme Esker lui permet d'étendre sa couverture fonctionnelle et suit très clairement l'évolution du marché. »

Basé à Bristol en Grande-Bretagne, Market Dojo emploie une vingtaine de personnes et compte environ 160 clients dont 60% en dehors de Grande Bretagne, notamment en France, aux Etats-Unis et au Moyen Orient. La société réalise un chiffre d'affaires annualisé de 1,3 million de GBP, en croissance annuelle de 30%.

L'acquisition sera réalisée en deux étapes successives. Après la réalisation, au cours du premier trimestre 2022, des procédures usuelles de due diligence, Esker prendra 50,1% du capital et des droits de votes de Market Dojo aux fins d'en détenir le contrôle. Après quatre ans de collaboration entre les deux sociétés, Esker acquerra les 49,9% restants sur la base des mêmes multiples de valorisation que pour la première opération (13 fois le chiffre d'affaires annuel récurrent cloud). Cette dernière étape est conditionnée au maintien de conditions globales de marchés compatibles

avec la réalisation de l'opération. Au cours de ces quatre années, Market Dojo sera gérée comme une entité autonome permettant à Esker de renforcer son leadership sur les marchés de la digitalisation des achats (Procure-to-Pay), tout en offrant à Market Dojo et à ses clients une puissante plateforme opérationnelle internationale.

Cette acquisition en deux étapes, permettra aux fondateurs et salariés de Market Dojo d'accélérer le développement de l'entreprise tout en restant aux commandes et en étant directement intéressés à sa croissance. Pour renforcer l'implication des dirigeants de Market Dojo dans le projet global d'Esker, 20% du prix d'acquisition leur sera versé en titres Esker qu'ils s'engagent à conserver pour une durée minimum de deux ans pour les deux étapes de l'acquisition.

« Nous sommes ravis de rejoindre le groupe Esker », déclare Alun Rafique, CEO et co-fondateur de Market Dojo. « Les synergies entre nos deux entités sont puissantes, non seulement sur la combinaison de nos solutions mais également de nos équipes et cultures d'entreprises. Cette acquisition apporte directement de la valeur à nos clients et partenaires. 2022 sera une année exceptionnelle pour les acteurs de l'écosystème Procure-to-Pay et Market Dojo renforcera sa position de leader des solutions de eSourcing 100% cloud. »

« Nous sommes heureux d'accueillir Market Dojo dans la famille Esker », déclare Jean-Michel Bérard, Président fondateur d'Esker. » Cette acquisition nous offre de nouvelles opportunités de croissance sur un marché en plein développement et renforce notre positionnement sur le cycle global Procure-to-Pay. Par ailleurs, Market Dojo est emblématique de la stratégie d'Esker, basée sur la croissance organique combinée à des opérations d'acquisition ciblées à fort potentiel de développement. «

À propos de [Market Dojo](#)

Market Dojo aide les professionnels des achats du monde entier à se débarrasser de processus de sourcing et de gestion des fournisseurs inefficaces en digitalisant ces activités rapidement et facilement. Plus souple et plus rentable que les logiciels existants et plus efficace que les emails et les feuilles de calcul, Market Dojo permet aux professionnels des achats de maîtriser leurs coûts, de réduire les risques et de centraliser les données. Contrairement à d'autres éditeurs de logiciels, Market Dojo propose une tarification transparente, à la demande, et peut être entièrement en libre-service. Avec un accès gratuit, les utilisateurs peuvent prendre des décisions éclairées avant de s'engager. Pour en savoir plus, consultez [MarketDojo.com](#) et suivez Market Dojo sur LinkedIn.

À propos d'Esker

Leader mondial des solutions d'automatisation des cycles de gestion Procure-to-Pay et Order-to-Cash, Esker valorise les départements financiers et services clients des entreprises et renforce la coopération interentreprises. La plateforme cloud d'Esker permet en outre d'animer un écosystème vertueux avec ses clients et fournisseurs.

Basées sur l'Intelligence Artificielle (IA), les solutions d'Esker permettent de gagner en productivité, d'améliorer la visibilité sur son activité et de réduire les risques de fraude tout en renforçant la collaboration avec ses clients, ses fournisseurs et ses collaborateurs.

ETI française dont le siège social se situe à Lyon, Esker est présente en Europe, en Amérique du Nord, en Asie/Pacifique et en Amérique du Sud. Cotée sur Euronext Growth à Paris (Code ISIN FR0000035818), l'entreprise a réalisé 112,3 millions d'euros de chiffre d'affaires en 2020 dont plus des 2/3 à l'international.

©2021 Esker S.A. Tous droits réservés. Esker et le logo Esker sont des marques de commerce ou des marques déposées de Esker S.A. aux États-Unis et dans d'autres pays. Toutes les autres marques commerciales appartiennent à leurs propriétaires respectifs.

[1]

<https://cporising.com/2021/07/16/ardents-new-report-on-procurement-technology-selection-is-available/> Ardent Partners est une société de recherche et de conseil dont l'objectif est de définir et de faire progresser les stratégies, processus et technologies permettant aux services achats et financiers des entreprises d'optimiser leur performance. Pour en savoir plus sur Ardent Partners, consulter <http://ardentpartners.com/>.

Pièce jointe

- [ESK 050121 Acquisition de MarketDojo VF](#)