

Talend, les détails de l'introduction en bourse dévoilés

Son [prospectus d'IPO](#), transmis de manière confidentielle à la SEC (Securities and Exchange Commission, gendarme des marchés boursiers aux États-Unis) en vertu du Jumpstart Our Business Startups Act*, a été rendu public.

On y apprend que le fournisseur de solutions pour l'intégration et la gestion de données vise le Nasdaq, sous la ligne de cotation TLND. Il cherche, dans le cadre de cette opération qu'accompagnent Goldman Sachs, JP Morgan, Citigroup et William Blair, à lever **86,25 millions de dollars**.

Talend étant une société d'origine étrangère (basée en l'occurrence à Suresnes, dans les Hauts-de-Seine), elle n'est pas soumise à certaines obligations faites aux entreprises américaines, notamment en matière de fréquence de communication de rapports financiers. Quand bien même le dossier est pris en charge par sa filiale sur place, basée dans l'État du Delaware.

On ignore combien d'actions Talend compte émettre et pour quel prix. Le prospectus donne toutefois des indications sur la répartition actuelle du capital. Le fonds Silver Lake, via son véhicule Toro Acquisition et ses entités affiliées, est le principal actionnaire, avec une participation de 25,4 % (5 670 102 titres détenus).

Idinvest Partners en est à 20,1 % ; Balderton Capital à 20 %. Suivent Galileo Partners (8,2 %) et Bpifrance (6,9 %).

Fabrice Bonan, cofondateur et ex-directeur du développement produits, détient 5 % du capital. Son associé Bertrand Diard, resté au conseil d'administration après avoir quitté ses fonctions de CEO en 2013, en possède quant à lui 3 %. C'est autant que le vice-président au commerce international Brad Stratton... et moins que l'actuel CEO Michael Tuchen (3,8 % pour cet ex-Microsoft).

Un portefeuille clients fourni

Talend, qui revendique 566 employés au 31 mars 2016, n'est toujours pas rentable. Sur l'année 2015, les pertes s'élèvent à 22,2 millions de dollars sur un chiffre d'affaires en hausse de 27 % à 75,9 millions de dollars – dont 62,7 millions tirés des offres commercialisées par abonnement. Les investissements restent importants en commercial/marketing, à 49,1 millions de dollars, contre 15 millions pour la R&D, localisée en France.

La région EMEA (Europe, Moyen-Orient, Afrique) brasse toujours l'essentiel du CA, à 34,3 millions de dollars en 2015 (+ 15 %), mais c'est dans la zone Amérique que les ventes progressent le plus : + 46 %, à 27,4 millions de dollars (1 million en Asie ; + 33 %). La France ne représente plus que 19,6 %, précise [l'Espresso](#).

Talend met en avant le rôle de l'open source dans sa conquête du marché, en tant que levier d'adoption de ses offres qui permet d'intégrer des données depuis de multiples sources avec plus

d'un millier de connecteurs, mais aussi des applications, des services, des API et des plates-forme Big Data.

Parmi ses clients « à plus de 100 000 dollars », le « plombier de la data » cite Air France-KLM, Allianz, General Electric, Hilton, Lenovo, Michelin, Orange, Siemens et Sony. Dans son écosystème de partenaires figurent, entre autres, Box, Cloudera, Hortonworks, IBM, MapR, Amazon Web Services, Google, Salesforce, Teradata et HPE.

On aura relevé, en page 37, un avertissement à propos des « effets négatifs » que le Brexit pourrait avoir sur l'activité de Talend, dans « un climat politique et économique incertain au Royaume-Uni et potentiellement dans toute l'Union européenne, qui pourrait durer des mois, voire des années ».

** Cette loi en vigueur sur le territoire américain permet aux sociétés dont le chiffre d'affaires est inférieur à 1 milliard de dollars de tester la réceptivité des marchés publics sans avoir à communiquer de données financières.*

A lire aussi :

[Laurent Bride, Talend : « Une approche hybride pour le Big Data et le Cloud en 2015 »](#)
[14 % de croissance pour les 100 fleurons du numérique français en 2015](#)

crédit photo : Julien Eichinger – Fotolia