

# French Tech : AssoConnect racheté par un groupe belge

La start-up, qui équipe depuis plus de dix ans les associations, passe dans le giron de Team.blue, un groupe tech belge avec l'ambition de mettre le cap sur l'Europe. Selon nos informations, l'opération atteint plusieurs dizaines de millions d'euros.



Le groupe belge Team.blue renforce son ancrage dans le monde associatif en rachetant AssoConnect. (iStock)

Par [Camille Wong](#)

Publié le 21 mai 2025 à 08:15 Mis à jour le 21 mai 2025 à 08:17

Peu connu du grand public en France, le groupe belge Team.blue pèse pourtant lourd : 4,8 milliards d'euros de valorisation, pour 750 millions d'euros de revenus annuels récurrents, la métrique de référence dans le secteur des logiciels.

Spécialiste des outils et services numériques pour les entreprises, le groupe renforce son ancrage dans le monde associatif en rachetant AssoConnect, une start-up bien connue de [la French Tech](#), qui équipe les associations : paiement, comptabilité, gestion, communication...

Selon nos informations, la valeur de la cession atteint 45 millions d'euros en cash, dont 5 millions de « earn-out », c'est-à-dire un montant déterminé au moment de la signature du contrat et qui dépend de l'atteinte de certains objectifs. Les fondateurs, Arnaud de La Taille et Sylvain Fabre, ainsi que les salariés gardent des actions.

## Expansion européenne

Ce rachat va permettre à la start-up de s'étendre en Europe, après avoir couvert la France et notamment 40.000 associations. De son côté, Team.blue, qui avait déjà mis la main sur la start-up française [Kolsquare \(marketing\)](#) compte une base de 3,3 millions de clients en Europe, dont plus de 80.000 organisations à but non lucratif.

La start-up conserve ses équipes, tout comme ses fondateurs, toujours aux manettes. « Je ne serais pas resté si le rachat ne permettait pas de continuer à faire grandir les associations, dans le cadre d'un projet structurant », confie Arnaud de La Taille.

Si l'entrepreneur ne communique pas ses revenus annuels récurrents, il indique néanmoins avoir atteint la rentabilité il y a un an, après plusieurs années de pertes. « On avait des dépenses inefficaces et une équipe trop étoffée. Nous avons aussi porté une attention particulière à rentabiliser l'acquisition de chaque nouveau client », poursuit-il. Et de préciser : « Cela a été important et nécessaire pour mener à bien une opération de rachat. »

## **Croissance externe**

Au total, AssoConnect a levé 9 millions d'euros, notamment auprès des fonds [XAnge](#), Isai et de business angels. « En mettant à disposition des associations tous les outils nécessaires à leur digitalisation, elle a un impact majeur sur l'efficacité et la professionnalisation de tout ce secteur. C'est aussi l'une des belles sorties d'Isai », souligne Thierry Vandewalle, à l'origine de l'investissement chez Isai, dès 2017.

La croissance à l'international de la start-up pourrait passer par des acquisitions réalisées par AssoConnect. Un changement de stratégie, géographique cette fois-ci, après que la start-up a déjà repris trois sociétés ces dernières années (Fidélias, CitizenPlace et Joinly) pour acquérir des briques technologiques.

En attendant, la société continue de développer des produits, comme le « tap to pay », une offre où [le téléphone devient un terminal de paiement](#). Et dans le monde associatif, souvent friand des chèques et des caisses métalliques remplies d'espèces, c'est une petite révolution.

**Camille Wong**