

## Streaming : Broadpeak se lance en Bourse pour développer ses logiciels 🇫🇷

Le spécialiste français de logiciels pour améliorer et faciliter le streaming vidéo, démarre vendredi sa mise en bourse sur Euronext Paris en visant une augmentation de capital de 20 millions d'euros.

L'entreprise veut tripler son chiffre d'affaires en 2026 et élargir sa base de clientèle.

[Lire plus tard](#)

[Commenter](#)

[Partager](#)

[Bouygues](#)

[Bouygues Telecom](#)



Déployée par TIM en Italie notamment pour améliorer les flux de données sur le signal des matchs du championnat de football de la Serie A, la solution multicast de Broadpeak a permis de surmonter les difficultés que la plateforme de streaming DAZN avait rencontrées. (MARCO BERTORELLO/AFP)

Par **Fabio Benedetti Valentini**

Publié le 20 mai 2022 à 9:55 | Mis à jour le 20 mai 2022 à 9:58

C'est une mise en Bourse qui défie les soubresauts des marchés et les craintes d'un ralentissement pour les offres de vidéo à la demande par abonnement chez Netflix et consorts. Broadpeak, spécialiste français de logiciels pour améliorer et faciliter le streaming, démarre vendredi son « IPO » sur Euronext Paris en visant une augmentation de capital de 20 millions d'euros.

Basée à Cesson-Sévigné dans l'agglomération rennaise, Broadpeak compte pour l'heure parmi ses principaux clients surtout des opérateurs télécoms européens (Bouygues Telecom, Orange, TIM, Deutsche Telekom, etc.). Mais l'entreprise veut élargir sa base de clientèle auprès de sociétés de streaming et médias se dotant d'offres numériques.

### Bassin de 200 millions d'utilisateurs

Concrètement, Broadpeak fournit des technologies dites de « Content Delivery Network » (CDN) permettant aux opérateurs de gérer au mieux la bande passante et serveurs qui acheminent les flux des services de vidéo à la demande. Son offre « Multicast ABR » permet en particulier de diffuser un événement en direct à un maximum de téléspectateurs. En fin de compte, ses solutions touchent un bassin de 200 millions d'utilisateurs de services de streaming dans plusieurs dizaines de pays.

Déployée par TIM en Italie notamment pour améliorer les flux de données sur le signal des matchs du championnat de football de la Serie A, la solution multicast de Broadpeak a permis de surmonter les difficultés que la plateforme de streaming DAZN avait rencontrées à l'automne.

## **Streaming clés en main**

Mais Broadpeak mise aussi sur des offres de logiciels permettant notamment les enregistrements de vidéo et les insertions publicitaires. Et début 2022, la société a lancé une plateforme clés en main qu'elle appelle « Streaming-As-a-Service ». Construite sur le cloud AWS (Amazon), cette offre permet aux médias et créateurs de contenus vidéo de piocher des services.

« La force de ce modèle, c'est que les clients peuvent choisir la solution qu'il leur faut, affirme son PDG, Jacques Le Mancq, qui a créé Broadpeak en 2010 avec une poignée d'autres cadres provenant de Technicolor. C'est une offre qui suscite beaucoup d'intérêt ».

Broadpeak, qui connaît une croissance soutenue depuis quelques années, veut prolonger sa trajectoire et tripler son chiffre d'affaires en 2026 à 100 millions d'euros contre 33 millions l'an dernier. La montée en puissance de ses activités de maintenance et « SaaS » devrait lui permettre de consolider son socle de revenus prévisibles. Quant à sa marge brute d'exploitation, elle devrait aussi progresser.

## **Valorisation atteignant 90 millions d'euros**

L'offre d'actions nouvelles va se dérouler jusqu'au 8 juin avec une fourchette de prix qui valorise l'entreprise entre 80 et 90 millions d'euros. A la clôture de l'opération, si le flottant monte jusqu'à environ 31 % du capital, alors management et salariés, actuellement majoritaires, seraient dilués à environ 47,5 %. Deux actionnaires minoritaires, Eutelsat et Technicolor, verraient aussi leurs participations diluées.

En cas d'exercice intégral de sa clause d'extension, les produits financiers de l'offre pourraient monter à 23 millions d'euros. Des fonds que Broadpeak va réinjecter dans la croissance : 60 % en investissement R & D et le reste en marketing et renforcement des équipes commerciales.

**Fabio Benedetti Valentini**