

Bob! Desk réalise une opération de recomposition de capital menée par CITA, avec le soutien de BPI France

Paris, le 7 septembre 2026 – L'équipe Mazarine Partners est très heureuse d'avoir accompagné Bob ! Desk dans le cadre de son opération de recomposition de capital pour un montant total de 2,5 m€ menée par CITA avec le soutien de BPI France. L'opération associe de nouveaux financements destinés à l'entreprise et le rachat de la participation historique de Vinci Energies.

Bob! Desk est une solution SaaS dédiée à la gestion des interventions et à la maintenance des bâtiments et des équipements. La plateforme accompagne aujourd'hui plus de 150 clients et 17 000 sites, de la TPE aux grands groupes internationaux, parmi lesquels Kingfisher, Marie Blachère, Big Mamma, Feu Vert et Five-Guys. En 2025, Bob! Desk a enregistré une croissance de son ARR supérieure à 40 % portée par une forte rétention, la montée vers les grands comptes et la progression des contrats existants. Fort de cette dynamique, le management projette désormais d'atteindre 3 m€ d'ARR à court terme.

Initialement consacrée à la maintenance corrective et préventive, Bob! Desk couvre désormais un périmètre beaucoup plus large : interventions, maintenance réglementaire, travaux, audits, sinistres. D'autres développements sont à venir. L'ambition est de devenir une composante opérationnelle centrale permettant aux clients de disposer d'une solution complète intégrant l'ensemble des actifs, collaborateurs et prestataires. La plateforme a ainsi vocation à se substituer à un environnement aujourd'hui fragmenté, partagé entre logiciels spécialisés, fichiers Excel, emails et outils propres aux prestataires. L'intelligence artificielle accélère cette évolution à travers le développement d'agents IA autonomes ou plus ponctuellement l'analyse de documents et de devis, les recommandations d'actions, les relances automatisées, la détection de dérives et le rapprochement entre interventions, devis et factures.

Bob! Desk a lancé son développement en Espagne en 2025 et y accompagne déjà plusieurs enseignes internationales, parmi lesquelles Five Guys et Brico Dépôt. En 2026, l'entreprise a ouvert le marché allemand et recruté deux profils dédiés. Plusieurs premières signatures sont attendues d'ici la fin de l'année. La Société vise à réaliser 50 % de son chiffre d'affaires hors de France à horizon fin 2027 en s'adaptant aux spécificités locales — langues, organisations et écosystèmes de prestataires propres à chaque marché — tout en offrant aux directions européennes une vision consolidée de leurs opérations.

En combinant élargissement fonctionnel et déploiement international, Bob! Desk entend devenir l'Operating System de référence des réseaux multi-sites en Europe : une plateforme capable de connecter les équipes, les prestataires, les équipements et les données nécessaires à l'exploitation quotidienne de milliers de sites.

Bob! Desk concentrera d'abord ses ressources sur sa croissance organique, son internationalisation et l'élargissement de sa plateforme. L'entreprise étudiera dans un second temps des acquisitions ciblées afin d'accélérer son implantation sur certains marchés européens ou d'intégrer des briques technologiques et fonctionnelles complémentaires.

« Nous avons commencé par résoudre un problème que nous connaissons bien : la maintenance. Nos clients nous demandent désormais de les accompagner plus largement dans la gestion de leurs opérations. Notre ambition est de leur offrir une plateforme opérationnelle complète. Cette opération nous donne les moyens d'accélérer cette transformation et de déployer notre modèle à l'échelle européenne ».

Hamza Hassoun, cofondateur et CEO de Bob! Desk

« Nous avons été convaincus par la capacité de Bob! Desk à concevoir des solutions répondant au plus près aux besoins des utilisateurs et aptes à être déployées rapidement auprès d'organisations multi-sites complexes, ainsi que par son track record auprès de clients de référence. Les premiers résultats obtenus en Europe confirment la répliquabilité du modèle. Cet investissement s'inscrit dans notre thèse : accompagner dans la durée des PME françaises à fort potentiel, avec la capacité de mobiliser des financements complémentaires pour soutenir leur croissance, notamment par de futures acquisitions.»

Jean-Stéphane Bonneton, Partner de CITA.

Dans le cadre de cette opération, Mazarine Partners est intervenu en qualité de conseil financier de Bob! Desk.