

Communiqué de presse

Sendinblue rachète 3 startups pour 40 millions d'euros afin de développer son offre à destination des e-commerçants

Sendinblue, le leader européen du marketing digital, poursuit son développement grâce à l'acquisition pour 40 millions d'euros de 3 pépites en forte croissance et spécialisées dans l'E-commerce **Metrilo**, **Chatra** et **PushOwl**. Pour la scale-up française qui digitalise le marketing des PME, l'objectif est clair : il faut rapidement déployer les outils marketing indispensables pour permettre à toutes les entreprises d'accélérer dans l'e-commerce.



Après une levée de fonds de 140 millions d'euros pour supporter ses investissements technologiques et son expansion internationale, Sendinblue annonce le rachat de trois entreprises pour un montant global de 40 millions d'euros. La scale-up française acquiert ainsi, le bulgare **Metrilo**, une solution analytique pour l'e-commerce ; le russe **Chatra**, un chatbot pour les PME et l'indien **PushOwl**, un outil de notification push. Ces trois entreprises opèrent sur un marché mondial et sont particulièrement présentes sur le marché américain. Elles proposent aussi des intégrations natives avec Shopify, Woocommerce ou Magento.

Au-delà de l'expertise e-commerce que Sendinblue acquiert, ce sont aussi de nouveaux produits qui vont pouvoir être proposés à l'ensemble des clients de Sendinblue. Ces nouvelles fonctionnalités seront à disposition de ses 300 000 clients dès le début 2022.

Déployer rapidement l'offre adéquate pour répondre à l'accélération E-commerce

2020 a été une année de défis pour les PME forcées de s'adapter rapidement au contexte et par voie de conséquence aux changements de comportement d'achat des consommateurs. Depuis un an, les ventes en ligne affichent une hausse de 46 % [1] et selon une étude CITE Research menée en juin dernier par Sendinblue, les français sont plus de 55% à acheter davantage sur les sites de petits commerces.

Dans un contexte où le digital n'est plus une option mais la condition sine qua none d'une croissance pérenne, les outils de communication en ligne deviennent des fondamentaux de la relation client.

Désireux de mettre à disposition des PME la plateforme la plus performante et complète, Sendinblue a porté son choix d'acquisition sur trois des applications les mieux notées des app-stores e-commerce.

Pour Armand Thiberge, CEO Sendinblue : *“En intégrant les technologies de Metrilo, PushOwl et Chatra, notre plateforme devient encore plus puissante tant pour les fonctionnalités e-commerce que nous enrichissons que pour les canaux marketing que nous ajoutons, tout en restant accessible au plus grand nombre.”*

Une plateforme sur-mesure pour les e-commerçants

L'objectif à terme, est de construire la plateforme de marketing digital la plus performante, en allant plus loin sur le marketing conversationnel, l'analytique et en ajoutant de nouveaux canaux comme les push notifications.

“Le canal de notification push sur navigateur web n'était pas encore présent sur la plateforme Sendinblue. Avec la technologie de PushOwl, les clients auront la possibilité de lancer des campagnes de push notification mais aussi des relances de panier abandonné par exemple.” ShaShank Kumar, CEO de PushOwl.

Sur sa feuille de route produit, Sendinblue prévoit également de proposer aux PME un tableau de bord analytique avancé permettant à ses clients de connaître le ROI de chacune de leurs campagnes marketing, un growth assistant ou encore un Chatbot personnalisable.

“Notre technologie vient booster l'outil de chat déjà développé par Sendinblue. Les clients seront en mesure de le déployer en 30 secondes et de l'automatiser. Plus besoin d'y dédier un conseiller à temps plein, le chat se déclenche automatiquement en fonction du comportement du visiteur sur le site et propose des réponses personnalisées.” Yaakov Karda, co-fondateur de Chatra.

Accessibles facilement via l'activation des options sur la plateforme, ces futurs outils s'inscrivent parfaitement dans l'ADN de Sendinblue qui consiste à fournir à toutes les PME des outils aussi efficaces que ceux des plus grands acteurs du marché.

“Nous avons réalisé que nous avons une mission et une vision commune avec Sendinblue, leader européen du marketing digital. C’est la raison pour laquelle nous souhaitons les rejoindre et développer leur offre à destination des e-commerçants” Murry Ivanoff, co-fondateur et CEO Metrilo

Des acquisitions qui renforcent l’ADN international de Sendinblue

Avec ces acquisitions, Sendinblue compte désormais plus de 500 employés et ajoute deux nouveaux bureaux (Sofia et Bangalore) aux cinq déjà existants (Paris, Berlin, Noida, Seattle et Toronto). Désormais plus de 67 nationalités sont représentées dans les 7 bureaux.

Et l’expansion n’est pas prête de ralentir, Sendinblue vient d’ouvrir plus de 80 postes en France et à l’international dans l’ensemble de ses équipes (marketing, tech, produit, relation client...)

*Source: Rapport Fox Intelligence, Juillet 2021

[1] Ecommerce grew by 46% in 2021 - its strongest growth for more than a decade - but overall retail sales fell by a record 1,9%: ONS

<https://internetretailing.net/industry/industry/ecommerce-grew-by-46-in-2020---its-strongest-growth-for-more-than-a-decade--but-overall-retail-sales-fell-by-a-record-19-ons-22603>

A propos de Sendinblue

Sendinblue a été fondé en 2012 par Armand Thiberge. Diplômé de Polytechnique, il rencontre son associé lors de son VIE en Inde. Fervent défenseur des entrepreneurs, il lance Sendinblue pour mettre à leur disposition des outils marketing faciles d’utilisation, efficaces et à faible coût. Sendinblue a levé 140 millions d’euros en septembre 2020 pour accélérer sa R&D et renforcer ses équipes : 500 salariés répartis entre New Dehli, Seattle, Toronto, Paris, Berlin, Sofia et Bangalore.

A propos de Metrilo

Metrilo a été fondée en 2014 par Murry Ivanoff et Peter Iliev.

Basée en Bulgarie, Metrilo est une plateforme SaaS d’analyse marketing à destination des e-commerçants. La solution aide les marques à se développer en ligne grâce à la puissance de leurs données et à se concentrer sur la fidélisation des clients. Metrilo permet ainsi d’étudier le trafic, les ventes, le comportement des visiteurs et des clients, la performance des produits ou encore les entonnoirs de conversion.

A propos de PushOwl

PushOwl a été fondée en 2016 par ShaShank Kumar. Basée en Inde, PushOwl est une solution de notifications push qui aide les sites web à suivre leur performance et à maintenir l’engagement de leurs visiteurs. PushOwl permet à ses clients d’envoyer des campagnes marketing, de créer des scénarios automatisés (message de bienvenue, abandon de panier,

etc...) et de suivre précisément les statistiques de leurs sites : trafic, volume d'achat, nombre de clients, etc...

A propos de Chatra

Fondée en 2015 par Yaakov Karda et Slava Olesik, Chatra est une plateforme de messagerie pour les PME. Basée en Russie, l'entreprise fournit à ses clients une plateforme centralisant toutes les interactions avec les clients, qu'il s'agisse de chat en direct, d'e-mails ou de médias sociaux. Ils peuvent également accéder à des analyses sur les visites de sites Web et les profils d'utilisateurs, ce qui leur permet d'améliorer la qualité de leurs services.

Contacts presse

Jean-François Kitten

+33 6 11 29 30 28

Email: jf@licencek.com

Eva Baraquin

+33 7 77 46 45 70

Email : e.baraquin@licencek.com

Ilinca Spita

+33 6 64 75 12 98

Email : i.spita@licencek.com