

Communiqué de presse

Sendinblue acquiert MeetFox, la solution automatisée de prise de rendez-vous et de visioconférence pour les TPE/PME

La plateforme de marketing digital tout-en-un annonce sa quatrième acquisition en six mois et sa sixième depuis sa création.

Paris, 9 mars 2022 - [Sendinblue](#), leader du marketing digital, accélère son développement en intégrant [MeetFox](#), spécialiste des logiciels de prise de RDV, de visioconférence et de paiement basé à NYC. Cette acquisition est la quatrième opération de croissance externe de Sendinblue en 6 mois et confirme son développement et sa volonté d'innover pour ses utilisateurs. Offrant une solution de marketing et de vente complète, Sendinblue répond aux besoins des TPE/PME en plein développement digital et leur permet de développer leur relation client.

Avec **MeetFox**, les clients de Sendinblue ont la possibilité d'intégrer de manière simple et facile un outil de prise de rendez-vous par le biais de divers canaux : web, app, e-mail, réseaux sociaux ou via messagerie. Les entreprises bénéficieront ainsi d'un système de prise de RDV automatisé accessible via le Sales CRM et le Marketing Automation de Sendinblue. En outre, cette solution de visio intégrée permet aux PME d'organiser des réunions hébergées sur leur propre site et de partager leur propres liens vidéo sans avoir à utiliser des solutions externes. Le service peut également être utilisé avec d'autres outils de visio tels que Zoom, Microsoft Teams ou Google Meet. Les nouvelles fonctionnalités seront intégrées dans la plateforme Sendinblue au cours des 12 prochains mois.

Accessible depuis le CRM de Sendinblue, ce service automatisé permettra ainsi aux entreprises clientes de réduire leurs tâches administratives de manière significative.

"Avec MeetFox, nous ajoutons un nouvel outil à notre arsenal de marketing digital, permettant aux PME de faciliter la prise de rendez-vous avec leurs prospects ou clients", explique Armand Thiberge, CEO de Sendinblue.

Avec l'accélération du travail à distance ces dernières années, la demande en logiciels de visioconférence et de prise de RDV a explosé et la stratégie de croissance de Sendinblue répond aux besoins de ce marché. En effet, le marché global de la visioconférence devrait

doubler, passant de 5,6 milliards d'euros à près de [11,7 milliards d'euros](#) d'ici 2028 ; et le marché des logiciels de prise de rendez-vous devrait atteindre [492 millions d'euros](#) d'ici 2026. Preuve en est le succès de MeetFox avec plus de 2,5 millions d'utilisateurs qui ont déjà réalisé plus de 250 000 réunions.

"Je suis ravie que MeetFox intègre Sendinblue et les possibilités multiples que cette acquisition offre à nos clients", déclare Susanne Klepsch, co-fondatrice et CEO de MeetFox. "Ma vision a toujours été de créer une solution unique pour aider les entreprises à digitaliser la relation client. Sendinblue partage exactement la même vision et, ensemble, nous faisons un pas de plus vers une offre CRM tout-en-un."

Avec cette acquisition, 9 personnes rejoignent une équipe Sendinblue mondiale qui compte aujourd'hui 550 salariés. Les équipes de MeetFox sont basées à Vienne (Autriche) et à New-York (US). Après l'acquisition de Metrilo - solution d'analytics, Chatra - application conversationnelle et Pushowl - solution de notification push, MeetFox est la quatrième depuis la levée de fonds de série B de 140 millions d'euros en octobre 2020 et la sixième acquisition de Sendinblue depuis sa création.

A propos de Sendinblue

Sendinblue, leader européen du marketing digital, a été fondé en 2012 par Armand Thiberge, diplômé de Polytechnique. Son associé et lui-même, fervents défenseurs des entrepreneurs, décident de mettre à disposition des entreprises des outils marketing faciles d'utilisation, efficaces et à faible coût. Sendinblue, membre du FT120, lève 140 millions d'euros en 2020 pour accélérer sa R&D et renforcer ses équipes : 500 salariés répartis entre Paris, New Delhi, Seattle, Toronto, Berlin, Sofia et Bangalore. En 2021, Sendinblue poursuit son expansion grâce à l'acquisition de 3 startups pour 40 millions d'euros. Aujourd'hui, la scale up française s'impose à l'international en comptant plus de 300 000 clients dans 160 pays, et en enregistrant une croissance annuelle de 45% de son CA.

A propos de MeetFox

MeetFox offre aux PME une solution simple et unique pour digitaliser leurs réunions avec leurs clients en combinant la planification en ligne, des appels vidéo et des paiements instantanés dans un seul produit qui peut être connecté à n'importe quel site Web. MeetFox a été lancé en 2019 lorsque les fondateurs Susanne Klepsch, Jozef Kutka et Tali Mandelzweig ont transformé leur passion commune pour aider les propriétaires de petites entreprises en une idée de système de prise de rendez-vous automatisé qui faciliterait l'organisation de réunions. Plus de 24 000 PME utilisent MeetFox pour fournir leurs services sans avoir recours à des développeurs. La startup née à Vienne a depuis déménagé son siège social à New York tandis que son équipe continue de travailler à distance, représentant huit nationalités réparties sur trois continents. Axel Springer Plug and Play, A1 Telekom Austria Group, TheVentureCity et Techstars ont fourni

un financement et un soutien qui ont contribué à l'adoption précoce de MeetFox dans les entreprises qui se sont rapidement adaptées au travail à distance et aux modèles de travail hybrides.

Contacts presse

Jean-François Kitten

+33 6 11 29 30 28

Email: jf@licencek.com

Lisa Lamrani

+33 6 45 76 23 22

Email : l.lamrani@licencek.com

Ilinca Spita

+33 6 64 75 12 98

Email : i.spita@licencek.com