



Communiqué de presse

## **Sendinblue acquiert Yodel.io pour offrir aux petites et moyennes entreprises une solution abordable de téléphonie professionnelle basée sur le cloud**

La plateforme de marketing digital et de gestion de la relation clients tout-en-un annonce sa cinquième acquisition en un an

**Paris, 27 septembre 2022** - [Sendinblue](#), leader du marketing digital, continue sa montée en puissance avec le rachat de [Yodel.io](#), une solution de téléphonie professionnelle basée sur le cloud. Sendinblue continue ainsi son développement et confirme sa volonté d'innover pour offrir des solutions de marketing et de gestion de la relation clients toujours plus performantes et accessibles aux TPE/PME. Afin que celles-ci puissent mieux répondre à l'ensemble des besoins de leurs clients dans le cadre de leur stratégie de croissance.

### **Une solution de téléphonie pour optimiser la relation client**

Avec Yodel.io, les clients de Sendinblue bénéficient d'un outil de téléphonie cloud facilement intégrable à d'autres plateformes comme Slack, Zendesk ou Intercom sans coût additionnel. Cette solution de téléphonie intelligente permet de passer/recevoir un appel ou encore de recevoir des informations sur l'identité de l'appelant et son besoin avant même de décrocher, sur n'importe quel appareil. En outre, l'intégration des appels dans la fonction CRM représente une priorité absolue pour mieux équiper les agents commerciaux.

Grâce à la fonctionnalité de réponse vocale interactive (IVR) conversationnelle, la gestion inter-appareils et l'amélioration de la qualité des appels, Yodel.io optimise le support client et fournit une solution téléphonique tout compris à un prix abordable.

Les TPE/PME peuvent ainsi économiser environ une heure par personne et par jour, soit l'équivalent de 15 jours par personne et par an, libérant ainsi des ressources précieuses tout en améliorant la satisfaction des clients.

"Avec l'arrivée de Yodel.io, nous poursuivons notre mission de réduction des coûts liés au marketing digital pour les TPE/PME tout en créant des points de contact supplémentaires auprès de leurs clients", explique Armand Thiberge, fondateur et CEO de Sendinblue. "Les entrepreneurs souhaitent renforcer leurs relations clients tout en rationalisant leurs coûts. Les investissements réalisés pour développer la plateforme Sendinblue répondent à ces besoins."

### **Un leitmotiv commun : soutenir les petites entreprises**

" Le rapprochement de Sendinblue et Yodel.io répond parfaitement aux problématiques des entreprises de e-commerce, des propriétaires de boutiques physiques et des éditeurs de logiciels ", commente Nina Hoedlmayr, co-CEO et co-fondatrice de Yodel.io. " Si le nom Yodel est une ode à ses origines autrichiennes, tous les services existants et futurs seront proposés

sous la marque Sendinblue. Cette volonté d'être accessible partout dans le monde permettra aux TPE/PME de communiquer avec leurs clients à l'international, quel que soit leur emplacement, qu'il s'agisse des États-Unis, de l'Amérique du Sud ou de l'Europe."

"En 2016, nous travaillions à distance pour une PME. Leur système de téléphonie ne répondait pas à nos attentes alors nous avons développé notre propre solution entièrement intégrable et automatisée. C'est ainsi que Yodel.io est né et nous sommes ravis de faire partie du prochain chapitre de l'histoire de Sendinblue", ajoute Mike Heining, cofondateur et co-CEO chez Yodel.io. "Notre mission est de donner aux TPE/PME la possibilité d'opérer au même niveau de qualité et d'innovation que les grandes entreprises en matière de communication et de service client, mais de manière plus rentable. Nous allons y parvenir plus vite avec Sendinblue grâce à notre objectif commun d'aider les entrepreneurs dans leur croissance et de mieux les connecter avec leurs clients."

### **Une stratégie qui répond aux besoins du marché**

Avec la crise sanitaire et l'accélération du télétravail ces dernières années, la demande en système de téléphonie « cloud » a explosé.

Le marché global des services cloud en France a d'ailleurs [presque doublé](#), passant de 3,6 milliards d'euros à près de 5,3 milliards d'euros en 2021. De plus, avec la fin du réseau de téléphonie classique à partir de fin 2023, les entreprises n'auront d'autre choix que de passer à une offre de téléphonie telle que celle de Yodel.io.

La stratégie de croissance de Sendinblue répond donc parfaitement aux besoins de ce marché. Preuve en est, le succès de Yodel.io qui a doublé ses revenus l'an dernier avec plus de 2 000 clients actifs et des millions d'appels traités chaque année.

Grâce à cette acquisition soutenue par le conseiller juridique Charles Cardon de [Paul Hastings LLP](#), 10 personnes rejoignent les effectifs de Sendinblue qui compte aujourd'hui plus de 600 salariés dans le monde.

### **Sendinblue étend sa gamme d'outils CRM abordables, puissants et faciles à utiliser**

Si l'acquisition de Yodel.io marque une nouvelle étape, les acquisitions précédentes ont donné lieu à de nouvelles offres Sendinblue qui améliorent la plateforme dans son ensemble. Depuis l'acquisition de Chatra en 2021, 1 000 clients de Sendinblue utilisent déjà la fonctionnalité [Conversations](#), qui permet aux TPE/PME de chatter avec leurs clients en temps réel de manière simple, automatisée et multicanale, pour des expériences client plus impactantes et un volume plus important de conversions. Suite à l'acquisition de MeetFox au début de cette année, les clients de Sendinblue peuvent désormais utiliser Sendinblue Meetings qui propose un outil de planification facilitant la prise de rendez-vous en ligne grâce au partage en temps réel des créneaux disponibles. Il inclut également une fonction de vidéoconférence permettant d'effectuer ces réunions en ligne au sein même de la plateforme. Avec l'acquisition de Yodel.io, les clients de Sendinblue auront accès à la fonction de téléphonie dans le cloud au deuxième trimestre 2023.

### **A propos de Sendinblue**

Fondé en 2012 par Armand Thiberge, Sendinblue, le leader européen du marketing digital est la seule plateforme de marketing digital tout-en-un permettant aux TPE/PME d'établir des relations avec leurs clients par le biais de campagnes de marketing 360° - depuis l'emailing au marketing automation en passant par le transactionnel, le chat ou encore le CRM Sales. Contrairement aux autres solutions de marketing souvent trop complexes, Sendinblue se différencie par une suite tout-en-un adaptée aux besoins des PME, facile d'utilisation et modulaire. Membre du FT120, Sendinblue a levé 140 millions d'euros en 2020 pour accélérer sa R&D et renforcer ses équipes : plus de 600 salariés répartis entre Paris, Berlin, Seattle, Toronto, Sofia, Noida et Bangalore. En 2021 et 2022, Sendinblue poursuit son expansion grâce à l'acquisition des startups Chatra, PushOwl, Metrilo, Meetfox et Yodel.io. Aujourd'hui, la scale up française s'impose à l'international en comptant plus de 400 000 clients dans 180 pays.

### **A propos de Yodel.io**

Yodel.io est un système téléphonique intelligent dédié au service client. Il permet de réceptionner les appels avant de les rediriger aux équipes et de pré-qualifier les communications vocales entrantes. Il gère les appels efficacement sans passer par un outil de commutation puisqu'il s'intègre aux principales plateformes SaaS.

La startup a été fondée par Mike Heiningen, Nina Hoedlmayr, Mario Uher et David Heiningen et a été soutenue par des VCs dont le European Super Angels Club, Companisto et Seedcamp. Yodel.io est utilisé par des milliers de PME dans le monde entier.

### **Contacts presse :**

Agence Hotwire

Anaïs / Agathe

01 43 12 55 61 / 45

[sendinbluefr@hotwireglobal.com](mailto:sendinbluefr@hotwireglobal.com)