



Sendinblue devient un Centaure et vise 1 milliard d'euros de chiffre d'affaires d'ici 2030

La plateforme SaaS de gestion de la relation client atteint le statut de Centaure en 10 ans. Elle dépasse les 100 millions d'euros de chiffre d'affaires récurrent en continuant à croître à plus de 60 % par an, malgré l'inflation et la menace d'une récession.

Paris, le 19 janvier 2023 - [Sendinblue](#), leader européen du marketing digital tout-en-un pour les TPE/PME, annonce avoir dépassé les 100 millions d'euros de revenus annuels récurrents (RAR), atteignant ainsi le statut de centaure. L'entreprise rejoint ainsi le club restreint de [160 entreprises de l'industrie du cloud](#), dans le monde. À ce jour, Sendinblue a levé plus de 180 millions d'euros dont une série B de 140 millions d'euros en octobre 2020. Cette levée de fonds reste d'ailleurs à ce jour la plus importante jamais réalisée pour une plateforme de SaaS marketing. Depuis sa série A en 2017, Sendinblue a donc multiplié par dix son chiffre d'affaires, passant de 10M€ ARR à 100M€ ARR et ce en juste 5 ans.

À l'origine une pure solution d'email marketing, l'entreprise a évolué pour devenir une plateforme de gestion de la relation clients multicanale au service des PME présentes dans plus de 180 pays. Sendinblue offre désormais une large gamme de fonctionnalités. Celles-ci vont de l'email marketing (Marketing automation, Whatsapp campaigns, SMS et plus encore), aux outils conversationnels (Live Chat, Facebook Messenger ou Instagram), en passant par le CRM et les emails transactionnels (confirmation de commande, mot de passe oublié...), le tout en s'intégrant avec plus de 75 autres outils commerciaux de l'écosystème comme Shopify, Wordpress, Zapier et Stripe.

Au cours des dix-huit derniers mois, Sendinblue a acquis 5 entreprises pour renforcer son offre et supporter son ambition de devenir le leader de la gestion de la relation client - Chatra (Chatbot), Metrilo (e-commerce analytiques), PushOwl (Notification Push), MeetFox (Gestion automatisée des Rendez-vous) et Yodel.io (telephonie).

"Nous sommes extrêmement fiers d'avoir atteint cette étape symbolique alors que nous fêtons aujourd'hui nos dix ans. Dans un contexte économique difficile, nous sommes d'autant plus fiers et reconnaissants envers nos clients pour la confiance qu'ils nous accordent chaque jour depuis la création de l'entreprise", partage Armand Thiberge, fondateur et CEO de Sendinblue. "Nous allons continuer à démocratiser l'accès aux meilleurs outils technologiques de gestion de la relation clients et notre ambition est, une fois de plus, de multiplier notre chiffre d'affaires par 10 d'ici 2030 et d'atteindre 1 milliard d'Euro. En effet, le marché mondial des outils CRM a été évalué à plus de 51,5 milliards de dollars en 2021 et nous sommes convaincus que Sendinblue continuera à capturer une part de marché importante de cette opportunité grâce à l'efficacité et la simplicité de notre solution."

Bien que l'objectif d'un milliard d'euros de chiffre d'affaires (ARR) soit ambitieux, les indicateurs du marché révèlent que la croissance ne montre aucun signe de ralentissement. Elle est alimentée par la demande continue des clients souhaitant obtenir les outils de marketing et de CRM adaptés pour gérer et développer leur entreprise. Selon [Vantage Market Research](#), la taille du marché mondial de la gestion de la relation client devrait atteindre 106,6 milliards de dollars d'ici 2028..

Outre l'obtention du statut de Centaure, Sendinblue a franchi les étapes importantes suivantes :

- Plus de 500 000 clients (+20% par an)
- Plus de 700 employés (+30 % par an)
- Ouverture de 7 bureaux à Paris, Noida, Berlin, Toronto, Seattle, Sofia et Bangalore.
- Recrutements de cadres dirigeants avec notamment les arrivées d'Yvan Saule (Chief Technology Officer), Laure Rudelle Arnaud (Chief People and Impact Officer), et Olivier Legrand (Chief Operating Officer).
- La croissance organique régulière du chiffre d'affaires (taux de croissance annuel moyen de 60 %) tout en étant profitable

A propos de Sendinblue

Sendinblue est la seule plateforme de marketing numérique tout-en-un permettant aux entreprises B2B et B2C, aux vendeurs de commerce électronique et aux agences d'établir des relations avec les clients par le biais de campagnes de marketing numérique de bout en bout, de messagerie transactionnelle, de CRM, de chat et d'automatisation du marketing. Contrairement à d'autres solutions de marketing construites pour des budgets et une expertise de niveau entreprise, Sendinblue adapte sa suite tout-en-un pour répondre aux besoins de marketing des PME en croissance sur des marchés difficiles. Sendinblue a été fondée en 2012 par Armand Thiberge avec pour mission de rendre les canaux marketing les plus efficaces accessibles à toutes les entreprises. Basé à Paris avec des bureaux à Seattle, Berlin, Bangalore, Sofia, Noida et Toronto, Sendinblue soutient plus de 500 000 utilisateurs actifs à travers 180 pays. Sendinblue compte plus de 700 employés dans le monde.