



Communiqué de presse
Le XXX octobre 2016

Getplus annonce une levée de fonds de 2 millions d'euros pour révolutionner la stratégie digitale des entreprises

Grâce à cette action, l'entreprise entend développer et exporter sa nouvelle solution et renforcer ses équipes pour soutenir sa croissance

Getplus, leader français de l'identification des entreprises BtoB, annonce aujourd'hui une levée de fonds d'un montant de **2 millions d'euros** auprès de M Capital Partners, société d'investissement et de financement française, indépendante et entrepreneuriale.

Getplus en chiffres

- 3 ans d'expérience,
- Objectif de chiffre d'affaires 2017 : 3M d'euros,
- 10 salariés,
- plus de 300 clients.

Une réelle expertise dans le retargeting BtoB et la génération de leads

Getplus propose aux entreprises une solution permettant de booster leurs campagnes marketing et commerciales. Aujourd'hui, la société compte plus de 300 clients dont Jabra, Weber, Business France, BPI ou encore Toshiba.

Spécialisée dans le retargeting BtoB et la génération de leads, Getplus réunit 3 entrepreneurs complémentaires et spécialistes du domaine : Hervé Gonay, Expert du Marketing BtoB et fondateur du Think Tank Ensemble BtoB, Xavier Paulik, expert en technologie et innovation de la French Tech, et Bruno Barandas, acteur des nouvelles tendances du marketing et du digital.

La combinaison de ces savoir-faire donne aujourd'hui naissance à la solution [GetQuanty](#) que l'entreprise lance via cette levée de fonds.

« Cette levée de fonds illustre notre dynamique de développement et de croissance. Notre objectif est de permettre à la société de franchir un cap et d'accompagner l'évolution de nos clients et ce, même au dehors de nos frontières » indique Hervé Gonay, CEO de Getplus.

« Notre ambition commune avec M Capital Partners, nous a rapproché et nous sommes ravis d'accueillir la société dans le cercle de nos investisseurs. Cette action témoigne de leur confiance et représente un apport conséquent pour atteindre les objectifs fixés, » rajoute-t-il.

« Getplus, à travers sa nouvelle solution [GetQuanty](#), permet aux entreprises BtoB d'utiliser concrètement les datas de leurs clients pour mieux qualifier leurs besoins et leur apporter des solutions adaptées. Qu'il s'agisse d'optimiser leurs outils de marketing automation et de CRM en y injectant les bonnes datas, d'affiner leur stratégie de contenu grâce à l'hyperpersonnalisation, de fluidifier la coordination entre les fonctions marketing et les fonctions sales, ou de leur fournir un outil de scoring pour une meilleure prédictibilité, [GetQuanty](#) se positionne au cœur des usages du data marketing BtoB, » indique Karim W. OUMOUSSA, Directeur d'Investissement chez M Capital Partners.

« Nous avons été séduits par Hervé et son équipe : ils sont expérimentés, complémentaires et passionnés. Leur approche alliant pragmatisme et vision à long terme nous a convaincu » conclut-il.

De la levée de fonds naît l'Innovation BtoB

Aujourd'hui, 50% des leads fournis par le marketing ne sont pas traités par le service commercial par manque de qualification et d'informations précises. Il est donc nécessaire pour les entreprises de pouvoir cibler la bonne personne au bon moment pour transformer un prospect en client.

Fort de ce constat, Getplus lance sa nouvelle plateforme [GetQuanty](#) qui a pour objectif d'aider **toutes les entreprises** à mieux atteindre leurs cibles. Celle-ci donne accès à des informations et à des analyses permettant de mesurer et d'ajuster les campagnes digitales en temps réel. Réel atout pour les services marketing et commercial, cette solution est une véritable révolution sur le marché du scoring prédictif !

L'entreprise s'est, par ailleurs, allouée les compétences de Data Analysts pour soutenir son développement. Cette expertise complémentaire répond aux besoins actuels du marché en analysant via des algorithmes toutes les données nécessaires à un meilleur ciblage des entreprises.

« Après 3 ans de R&D et d'accompagnement clients, nous avons mis au point une nouvelle solution **prédictive, unique** et qui est disponible en mode SaaS : [GetQuanty](#). Celle-ci est basée sur le machine learning et le Big Data et permet ainsi d'aider les entreprises à aligner leur stratégie digitale, » témoigne Hervé Gonay, Président Directeur Général de Getplus.

A propos de Getplus - www.getplus.fr/www.getquanty.com

Getplus propose une solution de retargeting BtoB et de génération de leads par des campagnes marketing performantes. La société identifie les entreprises qui parcourent les pages sensibles des sites web et relance automatiquement leurs décideurs ou donne toutes les informations utiles pour les relancer avec efficacité par les commerciaux.

A propos de M Capital Partners

M Capital Partners est une société d'investissement et de financement française, indépendante et entrepreneuriale. Un lieu unique où les entrepreneurs peuvent disposer d'un financement en fonds propres et quasi fonds propres ainsi que d'un accompagnement permanent en vue d'accélérer leur croissance.

La mission de M Capital Partners est d'identifier, de financer et d'accompagner la croissance de sociétés non cotées, entrepreneuriales et innovantes, disposant d'un fort potentiel de développement sur 4 secteurs clés :

- Le Digital & Médias ;
- La Santé ;
- Le Brand & Retail ;
- Les Smart Industries.

Chaque secteur fait l'objet d'une organisation dédiée et dispose d'une équipe d'investissement spécialisée et expérimentée qui mobilise mensuellement des comités composés d'experts sectoriels et d'entrepreneurs à résidence.

En savoir plus : www.mcapitalpartners.fr

Contact presse

Julie LEPLUS

j.leplus@areddy-rp.com

0185761210 - 0645078678