

Communiqué de presse Sellsy
La Rochelle, le 11 janvier 2022

SELLSY LÈVE 55 MILLIONS D'EUROS POUR ACCÉLÉRER SA CROISSANCE ET DEVENIR LE LEADER EUROPÉEN DU CRM POUR LES PME

Sellsy, la suite CRM (gestion de la relation client) en ligne et mobile à destination des PME, annonce une levée de fonds de 55 millions d'euros auprès de PSG, investisseur spécialiste des logiciels destinés aux entreprises.

Basée à La Rochelle et à Bordeaux, Sellsy a pour objectif de devenir le leader européen des logiciels de gestion de la relation client pour les PME. La scaleup va développer de nouvelles fonctionnalités pour répondre au mieux à leurs besoins et ambitionne de s'étendre en Europe. Pour y parvenir, Sellsy compte tripler ses effectifs d'ici 2025 et entend recruter plus de 75 collaborateurs en 2022.

Sellsy en chiffres :

- **Date de création : 2009**
- **100 collaborateurs**
- **35 000 utilisateurs**
- **6 000 clients**
- **+90% croissance de CA les 3 dernières années**
- **+ de 70 partenaires technologiques sur la Marketplace Sellsy**
- **Objectif : 300 collaborateurs d'ici 2025**
- **Recrutements : plus de 75 en 2022**

Une croissance spectaculaire

Fondée en 2009 à La Rochelle par Alain Mevellec et Frédéric Coulais, Sellsy est un outil de gestion commerciale, permettant aux entreprises d'optimiser, au sein d'un même outil, les relations et interactions avec leurs prospects et clients. Sellsy va plus loin qu'un CRM classique avec la combinaison des fonctionnalités de gestion de la relation client et de facturation. La suite logicielle tout-en-un Sellsy couvre de bout en bout les besoins des PME en matière de vente, de prospection commerciale, de facturation et de paiement.

La startup s'est rapidement développée pour devenir un leader du marché en France, avec plus de 6 000 entreprises clientes et plus de 35 000 utilisateurs finaux aujourd'hui. La croissance impressionnante de Sellsy a été menée de manière 100% organique en se concentrant sur le marché des PME, un marché très dynamique avec un faible taux d'équipement (moins de 20% des PME européennes sont équipées d'un CRM en 2021).*

Une ambition : devenir le leader européen

Cette levée de fonds de 55 millions d'euros auprès de PSG a pour ambition de permettre à Sellsy d'atteindre le statut de leader européen sur le marché des PME. Pour cela, Sellsy va investir sur le développement technologique de sa solution, notamment sur des fonctionnalités liées au marketing et au paiement. Également, ce tour de table va permettre à Sellsy de se développer en Europe.

Pour parvenir à cet objectif, Sellsy compte tripler ses effectifs d'ici 2025 et va recruter plus de 75 nouveaux collaborateurs en 2022 à La Rochelle et à Bordeaux.

Un enjeu de recrutement fort notamment sur les fonctions commerciales et développement produit.

"Nous sommes ravis de nous associer à Alain, Frédéric, Victor et le reste de l'équipe de Sellsy afin de consolider la position de leader de la société sur le marché français. Nous pensons que Sellsy est bien positionnée pour bénéficier de la digitalisation croissante des PME et qu'elle a le potentiel pour devenir un acteur majeur des logiciels CRM intégrés pour les PME en France et en Europe," a déclaré Christian Stein, Managing Director de PSG.

Pour Victor Douek, co-directeur général : *"Cette levée de fonds est un nouveau tournant pour Sellsy. Rien qu'en France, le marché des logiciels CRM et de facturation pour les PME ne cesse de croître et devrait atteindre 1,9 milliard d'euros d'ici 2025, avec un taux de croissance de 18% par an. Notre solution associe tous les outils digitaux et tous les conseils nécessaires pour aider les entreprises à faire de la croissance. Aujourd'hui, avec ce tour de table, nous avons toutes les cartes en main pour renforcer notre solution afin de répondre aux besoins des PME et devenir le leader européen des CRM."*

*D'après une étude de marché réalisée par Roland Berger pour Sellsy en 2021.

À propos de Sellsy

Créé en 2009, Sellsy est un éditeur de logiciel SaaS français qui propose une suite CRM complète à destination des PME, intégrant des outils de marketing, ventes, facturation & paiements.

Sa solution permet aujourd'hui à plus de 35 000 utilisateurs dans 6 000 entreprises de gagner du temps, booster leurs ventes et sécuriser leur revenu. Sellsy est une plateforme digitale qui s'adresse à toute l'entreprise et notamment aux équipes marketing, ventes et administratives.

<https://go.sellsy.com/>

Contacts presse Sellsy :

Agence La Suite and Co – MilleSoixanteQuatre

Julie Leplus

julie.leplus@lasuiteandco

+33 (0)6 60 82 08 35

Sophie Renard

sophie.renard@lasuiteandco.com

+33 (0)6 82 80 61 97

À propos de PSG



PSG est une société d'investissement en capital de croissance qui s'associe à des sociétés de logiciels et de services technologiques du marché intermédiaire pour les aider à mener à bien leur croissance transformationnelle, à tirer parti des opportunités stratégiques et à constituer des équipes solides. Ayant soutenu plus de 85 entreprises et facilité plus de 325 acquisitions complémentaires, PSG apporte une vaste expérience en matière d'investissement, une expertise approfondie dans le domaine des logiciels et de la technologie, et un engagement fort à collaborer avec les équipes de direction. Fondée en 2014, PSG opère à partir de bureaux situés à Boston, Kansas City et Londres. Pour en savoir plus sur PSG, visitez le site www.psgequity.com.

Contact presse PSG :

Ryan Smith, Prosek Partners

rsmith@prosek.com

+44 785 475 0943