

Paris, le 6 novembre 2018

Touch & Sell lève 2 millions d'euros auprès d'Evolem Start et Alliance Entreprendre pour accélérer son déploiement commercial

Touch & Sell propose une solution SaaS de présentation commerciale permettant aux commerciaux d'être plus efficaces en rendez-vous.

Cette solution offre de nombreuses fonctionnalités : personnalisation, stockage, accès offline, partage de contenu ou encore suivi des statistiques d'usage, indispensables aux commerciaux ; ils y disposent de l'ensemble de leurs supports de vente (Powerpoint, PDF, image, vidéo...) via une application dédiée, accessible sur tous types d'écrans (tablette, smartphone, PC...).

Le discours commercial devient plus efficace et la communication entre les équipes marketing et commerciales s'améliore, grâce à la mise à jour des supports et au suivi de leur utilisation sur le terrain en temps réel. Le contenu et l'arborescence s'adaptent aux profils des utilisateurs et sont optimisés pour maximiser l'impact commercial. L'offre répond aux besoins croissants des entreprises de dépoussiérer le format classique des rendez-vous commerciaux et de réinventer l'expérience client, en proposant des présentations dynamiques et interactives.

L'histoire de Touch & Sell a démarré en 2012 au sein de l'agence App Lab, créée en 2009 par Yann Le Quinio. Très vite, le succès de Touch & Sell a permis de faire évoluer le business model de l'agence vers celui d'un éditeur de logiciel SaaS. App Lab prend alors le nom de Touch & Sell.

Touch & Sell compte déjà une centaine d'entreprises clientes (Colgate, Bouygues Immobilier, Team Media, Petit Futé, Groupe Bel,...) et équipe plus de 7 000 commerciaux dans 70 pays. La société propose désormais un parcours de souscription et d'utilisation 100% digitalisé et ambitionne de devenir le leader européen des solutions de présentation commerciale.

Touch & Sell a été lauréate du Technology Fast50 de Deloitte en 2015 et a reçu en 2018 le prix de la Meilleure Innovation et celui du Meilleur CRM au Grand Prix du Marketing BtoB.

Elle franchit aujourd'hui une nouvelle étape de son développement, en bouclant ce tour de table de 2 M€. Les fonds levés serviront à renforcer les équipes commerciales et techniques, afin d'accélérer le déploiement en France et à l'international, sur le marché porteur des solutions digitales d'aide à la vente. A cette occasion, Guillaume Legendre, précédemment CEO vient d'être nommé COO. Yann Le Quinio, Fondateur, reste au capital et au comité stratégique.

Pour Thomas Rival, Directeur d'Investissement chez Evolem Start, « *Touch & Sell s'attaque à deux enjeux stratégiques pour les entreprises : optimiser la performance des commerciaux terrain et améliorer le lien entre*

équipes marketing et commerciales. La société a su répondre efficacement à ce besoin en fournissant une solution simple et fonctionnelle qui est plébiscitée aussi bien par les commerciaux que les équipes marketing ».

Pour Benoît Thiédey, Directeur d'Investissement chez Alliance Entreprendre, « *Touch & Sell propose une solution innovante répondant à un double enjeu : la performance commerciale et la transformation digitale des entreprises. Nous sommes ravis d'accompagner la société dans son développement aux côtés d'Evolem Start ».*

Guillaume Legendre, CEO de Touch & Sell, se réjouit : "*Grâce à cette levée, nous allons pouvoir accélérer la croissance et digitaliser 100% de notre offre. Cette nouvelle étape va nous permettre de nous étendre plus rapidement et efficacement grâce à des nouvelles recrues qui vont rejoindre une équipe joviale et surmotivée*".

A propos de Touch & Sell

Touch & Sell propose une solution SaaS de présentation commerciale permettant aux commerciaux d'être plus efficaces en rendez-vous. Elle permet aux des forces de vente, au moment du rendez-vous, d'embarquer au sein d'une seule et même application tous types de documents (Powerpoint, PDF, image, vidéo...) et ce même hors connexion. Aujourd'hui composée de 18 salariés, la startup compte plus de 200 clients, en France comme à l'International (Colgate, Bouygues Immobilier, Team Media, Petit Futé, Groupe Bel,...).

A propos d'Evolem Start

Evolem Start est la structure d'investissement d'un entrepreneur (Bruno Rousset, fondateur d'April). Elle accompagne depuis 2011 les projets innovants dans leur phase d'accélération commerciale en investissant des tickets allant de 300k€ à 1.5M€. Agnostique en termes de secteur d'activité et de maturité, Evolem Start valorise avant tout l'équipe, sa complémentarité et son adéquation avec le projet.

A propos d'Alliance Entreprendre

Créé en 1995, Alliance Entreprendre est un acteur historique du Private Equity, gérant et consultant 428 millions d'euros au 30 juin 2018 pour le compte d'investisseurs institutionnels et particuliers. Alliance Entreprendre accompagne les PME et ETI en investissant à tous les stades de développement, via des prises de participations minoritaires ou majoritaires. Depuis sa création, Alliance Entreprendre a réalisé plus de 220 investissements, dans toute la France et dans tous les secteurs d'activité.

Intervenants

Evolem Start (Thomas Rival, Nadia El Idrissi)
Alliance Entreprendre (Benoit Thiédey)

Conseil juridiques et financiers de Touch & Sell :

- Squadra Avocat (François Lan)
- META (Olivier Mairot)

Conseils juridiques et financiers des investisseurs

- 2C Finance (Benjamin Bitton, Jacques Haccoun)
- Joffe & Associés (Thomas Saltiel, Camille Malbezin)

Contacts presse :

Touch & Sell
Kablé Communication
Lucie Lelong
lucie.lelong@kable-communication.com

01 44 50 54 72 – 06 49 17 46 58