Sellsy lance son développement international avec l'acquisition de Quipu

mardi 29 novembre 2022, par lpe

Sellsy, entreprise française basée à La Rochelle et Bordeaux et proposant une suite CRM de gestion de la relation client à destination des PME ; annonce l'acquisition de Quipu, entreprise espagnole proposant une solution de facturation et de pré-comptabilité pour les freelances et les PME.
Cette acquisition s'inscrit dans la droite lignée de sa dernière levée de fonds de 55 millions d'euros auprès de PSG Equity, société de growth equity de premier plan, annoncée en janvier 2022. Elle vient soutenir la stratégie long terme de Sellsy visant à devenir le leader européen du logiciel de gestion commerciale pour les PME.

Une acquisition pour conquérir un marché espagnol dynamique et attractif

Lors de sa levée de fonds en janvier 2022, Sellsy a annoncé son ambition de devenir le leader européen des logiciels de gestion de la relation client pour les PME en investissant sur le développement technologique et commercial de sa solution. En mars 2022, la scale-up annonçait sa première opération de croissance externe avec l'acquisition de RocketChart, solution de gestion de trésorerie pour enrichir et élargir les capacités de sa suite CRM.
En faisant l'acquisition de Quipu, spécialiste de la facturation et de la pré-comptabilité pour les freelances et les PME en Espagne, Sellsy poursuit la consolidation de sa gamme de services et vient soutenir ses ambitions européennes avec un premier point d'entrée sur un marché espagnol attractif. Particulièrement dynamique, le marché espagnol du logiciel CRM et facturation représente un potentiel d'environ 400 millions d'euros : un marché avec un taux de pénétration relativement faible qui devrait croître de +15% par an ces prochaines années notamment avec l'obligation de facturation électronique d'ici 3 ans.

Un rapprochement gagnant-gagnant pour les deux entités

Au-delà des objectifs de développement de Sellsy, ce rachat va permettre à la scale up d'acquérir une expertise supplémentaire et complémentaire en pré-comptabilité en Espagne avec une solution reconnue sur le terrain. De même, ce rapprochement va permettre à Quipu d'accélérer sa croissance sur son marché et de développer de nouvelles fonctionnalités pour répondre au mieux aux besoins des PME, notamment en gestion de la relation client (CRM).
L'ambition de Sellsy d'ici un an étant de procéder au déploiement de sa suite tout-en-un (CRM, facturation, pré-comptabilité et gestion de trésorerie) sur le marché espagnol.

Pour Victor Douek, CEO de Sellsy : "*Cette acquisition est une nouvelle étape dans la croissance de Sellsy. Elle marque un tournant et un premier point d'étape dans notre développement en Europe. Ce rapprochement avec Quipu nous permet d'accéder au marché espagnol aux côtés d'un acteur de*

référence, d'une solution performante mais aussi d'une entreprise portant des valeurs de transparence et de bienveillance communes à Sellsy."

Roger Dobaño, Fondateur et CEO de Quipu, déclare : "*Ce rapprochement avec Sellsy était une évidence pour Quipu tant en termes de solution que de marché. Les produits se complètent parfaitement pour proposer une offre unique aux PME avec une solution complète sur nos marchés. Au travers de cette fusion, nous voyons une opportunité en France et en Espagne, d'accompagner les entreprises dans les changements de réglementation à venir, et le timing est parfait pour s'assurer d'être le référent des TPE et PME sur ce sujet.*"

Focus sur Quipu : solution SaaS espagnole de facturation et de pré-comptabilité

Quipu, société créée en 2013 par Roger Dobaño et Albert Bellonch, est une solution SaaS incluant des outils de pré-comptabilité, paiement, facturation et synchronisation bancaire.
L'un des leaders sur son marché, avec plus de 8000 clients, Quipu est un logiciel de facturation et de pré-comptabilité pour les PME, les comptables et les indépendants.
Quipu automatise le transfert, la saisie et le traitement des données en optimisant le temps consacré aux tâches administratives fastidieuses.
En quechua le terme Quipu, signifie « nœud » et « compte » et désigne aujourd'hui les objets qu'utilisait l'administration inca pour tenir sa comptabilité. En l'absence d'écriture, l'administration figurait les entiers naturels à l'aide de successions de nœuds le long de cordelettes de diverses couleurs fixées à une corde : l'ensemble constituait un quipu.
Implantée à Barcelone, Quipu compte aujourd'hui 40 collaborateurs qui continueront à travailler sur le développement de la solution aux côtés des équipes Sellsy.

À propos de Sellsy :
Créé en 2009 à La Rochelle, Sellsy est un éditeur de logiciel SaaS français qui propose une suite CRM complète à destination des PME, intégrant des outils de marketing, vente, facturation & paiement.
La PME, dont le siège est à La Rochelle, avec un bureau à Bordeaux, compte 37000 utilisateurs dans 6900 entreprises.