



Advalo lève 5 millions d'euros pour asseoir son leadership dans le marketing individualisé et se lancer à l'international.

Advalo, première plateforme de Marketing Individualisé dédiée à la distribution spécialisée et à l'automobile, a réalisé une levée de fonds de 5 millions d'euros auprès de SGPA, Vasgos, West Web Valley et de partenaires bancaires.

Augmenter le trafic en magasin grâce à un marketing respectueux et individualisé, un enjeu majeur pour la distribution spécialisée.

Parce que chaque consommateur est unique, la marque doit basculer d'un marketing de masse, polluant et intrusif, à un marketing individualisé. En combinant données et intelligence artificielle, elle peut dorénavant parler aux consommateurs aux seuls moments qui comptent dans leur décision d'achat.

Compréhension des moments clés, détection de l'intention d'achat, adaptation de l'offre : autant de leviers mis à disposition des équipes marketing pour parler aux consommateurs, quels que soient les endroits où ils se trouvent.

«L'efficacité du marketing individualisé est un avantage concurrentiel capital et permet d'établir une relation durable et équilibrée avec le consommateur, tout en assurant une croissance organique forte et pérenne de la marque. » Olivier Marc, co-fondateur d'Advalo.

Asseoir son leadership en France et se lancer à l'international

Les fonds serviront en premier lieu à renforcer sa position en France : à ce jour, Advalo a conquis très rapidement **plus de 30 marques clientes** ce qui lui permet aujourd'hui d'être leader sur son marché. Les clients d'Advalo incluent les marques des groupes **Beaumanoir, Mulliez et Volkswagen**, précurseurs dans l'utilisation de la donnée omnicanal pour acquérir et fidéliser leurs clients.

En second lieu, Advalo prévoit de se lancer dès 2018 à l'International en profitant de son expertise et de ses succès en France pour conquérir rapidement des parts de marché à l'étranger.

Enfin, les fonds serviront à **renforcer l'effort R&D** : fort d'une équipe d'une 20aine de data scientists et d'experts métier, Advalo va ainsi accélérer l'introduction des dernières innovations en matière d'algorithmes prédictifs et d'intelligence artificielle.

Brice Renvoize, Digital & Experience Manager de la marque **Seat**: “Nous sommes très satisfaits de notre partenariat avec les équipes Advalo. En intégrant l’intelligence de la plateforme Advalo, nous avons multiplié par 2 la conversion de nos visiteurs internet en leads lors de notre dernière opération Ventes Privées.”

Jean-Paul Guisset, entrepreneur et fondateur de JPG et de SGPA a été séduit par l’équipe dirigeante d’Advalo : “ Les fondateurs d’Advalo, David et Olivier, en sont la principale force. Entrepreneurs dans l’âme, ils forment et ont constitué une équipe à la fois compétente, expérimentée et très complémentaire. Leur angle d’attaque du marché est très pertinent. Ils accordent une grande attention à l’écoute de leurs clients. Cela explique le succès rapide et significatif de leur entreprise. ”

Alexandre Gallou, associé de l’accélérateur de startups et du fonds d’investissement West Web Valley, créé par des entrepreneurs bretons, à lui été séduit par la solution et la démarche marketing d’Advalo : “Le produit d’Advalo n’est pas une énième plateforme technologique. C’est une solution qui délivre du ROI et c’est pour cela que les clients la préfèrent aux autres. Les fondateurs ne parlent pas avec des acronymes technos mais le langage de leurs clients. Les fonds vont les aider à se faire connaître encore plus et solidifier leur position unique.”

Pascal Oddo, ancien associé de Oddo&Cie, de LBO France et Président de Vasgos a lui été convaincu par le nombre de marques déjà clientes de la plateforme : “Les retours clients étaient excellents. Le fait qu’une jeune société n’ayant pas levé des fonds auparavant arrive à convaincre ces enseignes nous a convaincu qu’ils avaient la meilleure technologie et le savoir-faire”.

Eric Plantier, fondateur de Blueprint Partners, spécialiste en opérations de haut de bilan pour les sociétés technologiques ajoute :

“Nous travaillons avec beaucoup de sociétés dans le domaine du marketing en ligne et de la data. Advalo et son équipe nous ont séduit par leur technologie de marketing prédictif qui permet de délivrer un vrai ROI aux enseignes. **C’est l’un des meilleurs produits sur ce segment du marketing prédictif** dédié aux enseignes physiques.”

Une vision du marché et une ambition partagées avec les fonds

Pour les fondateurs et dirigeants d’Advalo, Olivier Marc et David Le Douarin, le tour de table est idéal car il rassemble des entrepreneurs expérimentés et des financiers qui partagent tous la même vision sur le développement de la société :

“Nous avons plusieurs options de partenaires. Nous avons choisi ceux qui comprennent le mieux les métiers de la distribution et qui partagent notre ambition d’expansion internationale.” **David Le Douarin, co-fondateur.**

Et pour **Olivier Marc, co-fondateur,**

“Le timing de la levée de fonds est idéal. Nous avons atteint l'équilibre avec une bonne base de clients en France. Nous avons lancé le processus de levée de fonds pour enclencher la vitesse supérieure et sommes ravis de l'équipe d'investisseurs, à l'écoute et volontaires”.

A propos d'Advalo :

Fondée en 2014 par Olivier Marc et David Le Douarin, Advalo est la première plateforme de Marketing Individualisé en mode SaaS qui permet de parler aux consommateurs aux moments qui influencent le plus leur décision d'achat. Les marques développent ainsi une relation client durable et fructueuse, fondée sur la connaissance et le respect des envies de chacun de leurs consommateurs.

Advalo accompagne plus de 30 enseignes de la distribution spécialisée comme Cache-Cache, Bonobo, Grain de Malice, et des marques et distributeurs automobiles comme Seat, Bodemer Auto, Jean Rouyer Automobiles.

Advalo bénéficie du Pass French Tech qui soutient les entreprises innovantes en hyper croissance et a pour ambition de devenir rapidement un acteur international majeur. Implantée à Paris et à Rennes, la société compte 30 collaborateurs. www.advalo.com.

Contacts

David le Douarin - 06 17 57 07 05 - david@advalo.com

Olivier Marc - 06 10 01 27 24 - olivier@advalo.com

OPTIONNEL - POUR LA PRESSE FINANCIERE SEULEMENT

LISTE DES CONSEILS

Conseil levée de fonds société : Blueprint Partners : Eric Plantier & Elaine Wen

Conseil juridique Advalo : Villechenon.-Alexander Kotopoulos.

Conseil juridique Investisseurs : Vivien & Associés

Due diligence financière : 2C Finance