

Lyon, 15 septembre 2020

Communiqué de Presse

PER ANGUSTA lève 3,2 millions d’Euros auprès de Hi Inov Dentressangle, Kreaxi et Pléiade Venture

La société lyonnaise Per Angusta, acteur reconnu de la transformation digitale achats, vient de conclure un nouveau tour de table de 3,2 millions d’euros avec Hi Inov Dentressangle, ses actionnaires historiques : Kreaxi et Pléiade Venture, et le soutien financier de Business Angels.

Avec cette levée de fonds de série A, Per Angusta engage une nouvelle étape de son développement, avec comme objectifs principaux, d’accélérer son déploiement international, de conforter son leadership sur le segment Procurement Performance Management (PPM), et d’intensifier sa R&D pour accroître la profondeur fonctionnelle de la Solution.

La digitalisation de la fonction Achats est en marche depuis quelques années, avec des solutions dédiées couvrant les processus transactionnels. Pourtant, à la différence des directions commerciales qui pilotent depuis longtemps leurs activités dans un CRM, les directions achats utilisent encore en majorité Excel pour le pilotage de leurs activités de négociation et la mesure de leur performance. Solution SaaS de pilotage de la Performance Achats, Per Angusta permet d’élever le rôle de la fonction Achats pour en faire un acteur clé de la rentabilité de l’entreprise.

Commercialisé depuis 2014, Per Angusta est devenu l’outil de référence pour ancrer les mécanismes de mesure et de reconnaissance de la performance Achats avec la Direction Financière. Véritable plateforme ouverte, Per Angusta permet à ses utilisateurs de centraliser leurs contrats, leurs données fournisseurs et de s’interconnecter simplement à leurs outils existants (e-sourcing, analyse de la dépense, etc.).

Avec plus de 100 clients répartis dans le monde, la solution Per Angusta répond aux problématiques de tout type d’organisation : ETI, acteurs du secteur public et grands groupes internationaux. Les fonctions achats d’entreprises telles que Accor, Air France KLM, LVMH, Heineken, Coca Cola Hellenic, ou encore Imperial Brands, s’appuient au quotidien sur la solution Per Angusta pour structurer leurs activités, accroître leur collaboration et la transparence avec leurs clients internes et la Finance.

Pierre Laprée, CEO et Fondateur de Per Angusta confie : *« La solution bénéficie d’une excellente adoption car elle amène une grande profondeur fonctionnelle tout en restant simple d’utilisation, très ouverte sur l’environnement de nos clients, et complémentaire de leurs solutions achats existantes. Réalisant d’ores et déjà plus de 50% de notre activité à l’international, cette levée de fonds va nous permettre de soutenir nos recrutements, de renforcer nos efforts*

sur le développement produit, et d'offrir à nos clients une Solution achats pérenne et évolutive pour les accompagner dans le développement de leur organisation.

Valère Rames, Partner chez HI INOV DENTRESSANGLE ajoute: *« Nous sommes ravis d'accompagner Per Angusta dans sa dynamique et une nouvelle étape de sa croissance. Nous avons été particulièrement impressionnés par l'expertise métier Achats partagée par l'ensemble de l'équipe. L'autre élément marquant est la très forte adhésion des clients au logiciel qu'ils utilisent au quotidien, pour accroître la performance et la visibilité de leur activité Achats au sein de leur organisation.»*

Afin d'accélérer sa croissance et de consolider sa position de plateforme de référence pour les acheteurs, Per Angusta souhaite renforcer ses équipes commerciales et d'accompagnement clients à l'international. Avec des équipes dédiées en Europe du Nord, au Royaume Uni, en Allemagne et en Amérique du Nord, Per Angusta se rapprochera ainsi de ses nombreux clients existants sur ces régions et poursuivra le développement de son réseau de partenaires. La société a pour ambition de doubler son effectif d'ici fin 2021.

Per Angusta a été conseillé par les cabinets JMGA et Ascentum Consulting. Hi Inov Dentressangle a été conseillé par les cabinets par Jones Day et D'Ornano et associés.

À propos de PER ANGUSTA

Solution SaaS de pilotage de la Performance Achats, Per Angusta permet d'accélérer la Performance de la fonction Achats pour en faire un acteur clé de la rentabilité de l'entreprise. Agissant pour des grands groupes internationaux de tous secteurs, des acteurs publics et des ETI, Per Angusta apporte aux équipes achats agilité et productivité dans leurs activités quotidiennes. Plus de 11 000 utilisateurs, répartis dans plus de 100 pays, s'appuient sur la solution et ses experts métiers, pour renforcer la collaboration, la transparence et la contribution des Achats. La légèreté et la flexibilité de la solution font de Per Angusta un acteur de la nouvelle génération d'éditeurs, conjuguant modularité, expérience utilisateur intuitive et ROI rapide. Per Angusta a construit un écosystème de premier plan avec des cabinets de conseil et éditeurs du monde entier (Accenture, Coupa, EcoVadis,...). Avec une trentaine de connecteurs standards à ce jour, Per Angusta s'affirme comme le « Hub » de l'équipe achats. Reconnu par Spend Matters dans sa liste « 50 to Know », réunissant les acteurs mondiaux les plus influents du secteur Achats et Supply Chain, Per Angusta se positionne comme le spécialiste du Pilotage de la Performance Achats (PPM).

Plus d'information : www.per-angusta.com Contact : Valérie Lacour, valerie.lacour@per-angusta.com

À propos de HI INOV DENTRESSANGLE

Fondée en 2012 par Pierre-Henri Dentressangle (Président) et Valérie Gombart (Directeur Général), rejoints en 2018 par Wolfgang Krause (Managing Partner), Hi Inov SAS est la société de gestion en capital-innovation du holding d'investissement DENTRESSANGLE.

Hi Inov dispose de 170M€ de capitaux provenant de Corporates et d'entrepreneurs de l'industrie et accompagne dès leurs débuts, de jeunes entreprises innovantes du digital BtoB en France et en Allemagne et stimule leur croissance, dans la durée, pour en faire les grandes entreprises de demain.

Hi Inov cible les domaines des e-services, de l'Internet mobile, des objets communicants industriels, des technologies du point de vente et de la donnée, des logiciels SaaS dédiés à la digitalisation des entreprises. Son portefeuille compte notamment en France : Commanders Act, Deepki, Famoco, Intercloud, Platform.sh, ForePaas, Prevision.io, Zelros, 360 Learning, Deepomatic, Agora Pulse et en Allemagne : Styla, Loyalty Prime, C4T.

Hi inov gère également les fonds SNCF Digital Ventures, destinés à investir dans les start-ups accélératrices de la mutation digitale du groupe SNCF.
Plus d'information : www.hiinov.com – Twitter : @Hiino

À propos de KREAXI

KREAXI est l'un des leaders français en Capital Innovation investissant au capital de jeunes entreprises innovantes à fort potentiel de croissance, gérant 150 m€ au travers d'une gamme de fonds pan-européens et régionaux. KREAXI a investi dans 550 entreprises lors des trente dernières années (dont 21 ont été introduites en bourse), détient 60 participations actives en portefeuille, avec une équipe de 13 professionnels implantée à Lyon et Paris.

Plus d'information : www.kreaxi.com Contact : Gwenaël HAMON, g.hamon@kreaxi.com

À propos de PLEIADE VENTURE

Pléiade Venture est une Société de Capital Risque (SCR) qui investit dans les jeunes entreprises des montants variant de 100 K€ à 2 M€. Alors que de nombreux financiers ont déserté le capital risque pour faire du capital développement ou du LBO, Pléiade Venture est restée sur le terrain du développement des jeunes entreprises, et de leur nécessaire accompagnement dans la durée. Depuis de nombreuses années, ce positionnement lui a permis de réunir dans son capital des entrepreneurs de premier choix, qui non seulement ont réussi financièrement, mais qui prolongent leur histoire entrepreneuriale en participant à une certaine façon de faire du capital risque. Le portefeuille actuel est composé d'une trentaine de sociétés dans des secteurs diversifiés (excepté Biotechnologies) et sur l'ensemble du territoire français.

Plus d'information : www.pleiadeventure.com Contact : Laurent Vernier, lv@pleiadeventure.com