

[Seed] Sidely lève 1 million d'euros pour démocratiser l'accès au CRM Terrain

Paris, le 24 octobre 2023

[Sidely](#), le CRM qui met l'approche géographique au cœur du développement commercial, annonce une levée de fonds de 1 million d'euros, auprès de business Angels et de la BPI, pour moderniser le marché du CRM Terrain, poursuivre le développement de son produit et renforcer son équipe.

Des inégalités majeures dans le taux d'équipement

Malgré un marché en forte expansion, le taux d'équipement en solution CRM des entreprises ayant une approche géographique dans leur développement reste nettement inférieur aux autres secteurs. Elles sont plus de 2/3 à ne pas utiliser de CRM pour leur développement commercial. Et pour cause : les CRM commerciaux ne sont pas adaptés à l'approche géographique.

"Malgré la forte digitalisation du monde professionnel, les solutions commerciales terrain ont très peu évolué durant ces 20 dernières années. Les acteurs historiques proposent des solutions coûteuses et complexes, aussi bien à mettre en place qu'à faire évoluer.", explique **Arthur D'Achon**, CEO de Sidely.

Sidely révolutionne le marché et l'utilisation du CRM Terrain en offrant une solution simple, intuitive, mobile et accessible, sans frais d'implémentation. En forte croissance depuis son lancement commercial il y a deux ans, cette levée va permettre à l'entreprise d'accélérer son développement.

"Nous avons dédié toute notre énergie pour démocratiser l'accès au CRM terrain en proposant un logiciel SaaS accessible, conçu pour faciliter le quotidien des professionnels de la vente en mobilité. Cette levée nous permet de continuer à investir dans la R&D afin d'apporter toujours plus d'intelligence à notre outil." **Arthur d'Achon**, CEO de Sidely.

Un produit qui répond aux besoins du marché

Fondé par Arthur d'Achon, Alexis Lecomte et Adrien Jonquet, le produit a été co-construit avec des entreprises dynamiques et novatrices, en quête de modernité pour leur développement commercial, pour s'assurer une adéquation entre Sidely et les besoins du marché.

*“Nous avons mené des centaines d'interviews auprès de nos futurs utilisateurs et d'experts du domaine. Sidely a été et continue d'être façonné par les besoins concrets des directeurs commerciaux et commerciaux terrains”, explique **Alexis Lecomte**, CRO de Sidely.*

La solution SaaS a toujours eu pour but de répondre aux besoins des commerciaux sur le terrain, en offrant une solution mobile, accessible, et simple. Depuis son lancement en octobre 2021, Sidely a déjà convaincu plus d'une centaine de marques, dont C'est qui le patron ?!, Grain de Sail ou encore Club Maté.

*“La modernité des technologies utilisées, nous permet de proposer une solution évolutive, spécifiquement adaptée aux exigences des entreprises du marché. Sidely est paramétrable directement par nos clients, sans besoin de compétences techniques, grâce à notre approche “no-code”.” Explique **Adrien Jonquet**, CTO de Sidely.*

Une levée de fonds pour devenir un acteur majeur des CRM Terrain

Sidely a levé des fonds auprès d'une quinzaine de Business Angels, experts dans la tech et la distribution, dont **Eugen Gossen**, co-fondateur de Stello, **Philippe Reboul**, ex-directeur national des ventes de coca-cola, **Thibaud Hug de Larauze**, CEO et co-fondateur de Back Market ou encore **Julien Stern**, co-fondateur de Universign.

“La collecte de données terrain et leur analyse est un défi majeur mais également un casse-tête pour toutes les entreprises de biens de consommation, quelle que soit leur taille.

J'ai immédiatement adhéré à la vision de Sidely de simplifier les outils à destination des forces de vente, ayant moi-même été confronté à ces sujets tout au long de ma carrière.

*C'est donc tout naturellement que j'ai décidé d'accompagner les fondateurs dans leur mission de révolutionner un secteur qui ne demande qu'à mieux s'adapter aux besoins d'agilité des équipes commerciales !” analyse **Philippe Reboul**, ancien Directeur National des Ventes de Coca-Cola France.*

Avec cette levée, Sidely souhaite accélérer le développement de son pôle R&D ambitieux et recruter sur les fonctions commerciales et produit afin de devenir, à terme, un acteur majeur du CRM Terrain en Europe.

Contact Presse Sidely

Margot Bonhomme - m.bonhomme@sidely.fr

[Profile LinkedIn](#)