



## NOTIFY ACCUEILLE 8 BA\* (1,5M€) POUR PRÉPARER L'ACCÉLÉRATION DE SA SOLUTION CRM D'ORCHESTRATION RESPONSABLE.

Après 6 ans de développement autofinancé et une rentabilité atteinte en 2023, Notify convainc 8 Business Angels sélectionnés pour leurs expertises et compétences pour contribuer à la vision et aux opérations d'accélération de la Scale-Up. Avec un apport de fonds d'1,5 million d'€, l'enjeu est d'accélérer le déploiement d'une Intelligence Artificielle propriétaire capable de maximiser les performances tout en pilotant la pression marketing et imaginant un CRM responsable.



« NOTRE APPROCHE SINGULIÈRE ACCUEILLE HUIT BUSINESS ANGELS AVEC DE VRAIES MISSIONS COMPLÉMENTAIRES, TOUT EN CONSERVANT UN CAPITAL DÉTENU À 90% PAR LES DIRIGEANTS ».

Franck Lhuerre, CEO et co-fondateur de Notify.

### NOTIFY CLÉ DU DÉVELOPPEMENT DU CAPITAL CLIENTS DES MARQUES :

La **fidélisation** est stratégique pour une marque, avec comme actif principal la data client qui constitue son **Capital Client**. Cet actif est chahuté : par la concurrence, les contraintes réglementaires, les attentes consommateurs, sans oublier les enjeux de responsabilité – notamment environnementale. C'est dans ce contexte changeant et de profonds bouleversements que la Scale-Up

Notify parvient à développer le **Capital Clients des marques** en se positionnant comme la **1ère solution d'orchestration CRM** avec 2 promesses simples : (i) envoyer le **bon message, au bon moment et sur le bon canal**, et (ii) répondre au besoin de maîtriser la pression marketing et l'empreinte environnementale des actions marketing.



« LE TEMPS EST UN CONCEPT UNIVERSEL QUI A UNE IMPORTANCE CAPITALE DANS TOUS LES ASPECTS DE NOTRE VIE. L'AVENTURE HUMAINE DE NOTIFY EST À UN TOURNANT DÉCISIF, NOUS SAISSONS CE PERFECT TIMING »

Ous Ouzzani, DG et co-fondateur de Notify.

## UNE ROADMAP AMBITIEUSE AUTOUR DE L'IA AU CŒUR :

Notify repose sur une intelligence artificielle mature et responsable. Plus de 6 millions d'euros ont été investis dans le développement d'une plateforme d'orchestration omnicanale en s'appuyant sur 3 fondamentaux :

- Le datamining multi-sources et son enrichissement au sein d'un data hub centralisé
- L'identification – en prédictif – du contenu, du moment et du canal d'activation client à l'individu
- Une interconnexion API headless à l'ensemble des outils CRM du marché (SalesForces, Adobe, Selligent, SPLIO, Airship, batch, Sinch, Vocalcom ... )

L'objectif est aujourd'hui de **nourrir la puissance du Machine Learning** et de déployer sa restitution en **travaillant de nouveaux canaux** (conversationnel, social media, google ads...).

La performance de l'I-A donne lieu des outils de monitoring novateurs, qui engagent aussi une refonte UX et UI.

Notify est le **1er SAAS d'orchestration CRM** capable de sécuriser le CRM des marques et de lier croissance des performances avec l'optimisation des ressources (activer moins et mieux). Avec la possibilité d'arbitrer au cœur de chaque campagne le **meilleur moment et le meilleur canal**, c'est aussi la possibilité de **monitorer et d'améliorer son empreinte carbone CRM** en considérant des paramètres multiples (baisse de volumétrie de messages, impact des émissions CO2 serveurs etc.).



## UNE APPROCHE RH EN CROISSANCE RESPONSABLE.

Le besoin d'expertises produit / tech conjugué à la croissance des équipes commerciales sur une échelle géographique et un portfolio clients grandissants, réclament un **process de recrutement important**.

Le plan RH prévoit d'étoffer les équipes (**+50 collaborateurs sur les 36 prochains mois**) sur 3 volets : **Opérations (renfort des équipes Produit et Tech)**, **Clients (intégrations profils Sales & Customer Success)**, **Marketing (nouveaux profils complémentaires)**.



« NOTRE TECHNOLOGIE HEADLESS SE DÉPLOIE À L'INTERNATIONAL AVEC TOUTE LA CAPACITÉ REQUISE D'EXTENSION D'ACQUISITION DE DATAS & DE CONFORMITÉ RÉGLEMENTAIRE ».

David Martins Gonçalves, CTO et co-fondateur de Notify.

## DE NOUVEAUX TERRITOIRES : L'EUROPE ET L'INTERNATIONAL EN LIGNE DE MIRE.

Notify, dans son approche disruptive, a très vite **convaincu de grands comptes** de déployer la solution sur leur marché Européen. L'accompagnement des clients à l'international est engagé avant de prévoir des **implantations locales courant 2024**.

### À PROPOS DE NOTIFY

Lancée en 2016 par Franck Lhuerre et David Martins Gonçalves, rejoints en 2022 par Ous Ouzzani, la start-up Notify apporte une réponse unique aux enjeux de réactivation, d'engagement et de fidélisation des clients. Structure indépendante et autofinancée, elle se donne pour objectif de permettre aux annonceurs d'activer en temps réel chacun de leur client, au moment où celui-ci est disponible. Notify envoie ainsi le bon message au bon moment et sur le bon canal, et ce à l'individu.

La start-up permet d'augmenter de +30% la visibilité et l'engagement par rapport à un CRM classique, de +50% la réactivation de client inactif dans les bases, et de +20% de conversion supplémentaire.

Notify collabore actuellement avec plus de 90 marques dans de multiples univers de marché. L'équipe est actuellement composée de 35 personnes avec une forte expertise technologique et un savoir-faire marketing reconnu.

### \*BUSINESS ANGELS NOTIFY

Jean Neltner (Fondateur 55 Data Company) / Xavier Chauvin (Fondateur de Beauteprivée)  
Johan Benoualid (ex DG de Akeneo) / Benoît Charles Lavauzelle (Fondateur de Theodo Group)  
Didier Kuhn (Entrepreneur, investisseur) / Cyril Vermeulen (Fondateur du site Aufeminin)  
Johan Burkovic & Matthieu Poitrimolt, (ex Bankin & Bridge)



DOSSIER DE PRESSE  
COMMUNIQUÉ DE PRESSE



### POUR PLUS D'INFORMATIONS :

<https://notify-group.com>

Contacts presse :

Agence Impulse Communication Paris

Marie Legrand - [marie@impulse-communication.fr](mailto:marie@impulse-communication.fr) - 06 09 88 62 27

Julie Dalsace - [julie@impulse-communication.fr](mailto:julie@impulse-communication.fr) - 06 78 70 96 05

**notify**  
KEEP IN TOUCH