

GoodBarber annonce le rachat de Mougli, une startup londonienne

Basée à Ajaccio en Corse, la société GoodBarber vient d'annoncer avoir bouclé l'opération d'acquisition de la startup Mougli, basée à Londres et spécialisée dans les réservations locales en ligne. Le montant de l'opération n'a pas été communiqué, mais cette acquisition marque une nouvelle étape pour la jeune pousse française.

Les premiers contacts ont été établis lors du Challenge de Lisbonne en juillet 2014, où Mougli a remporté le premier prix pour sa solution de réservation et de planification en ligne. Une fonctionnalité qui a retenu l'attention de Sébastien Simoni, CEO de GoodBarber, qui a alors pris conscience du potentiel de Mougli pour ses utilisateurs. ces derniers pouvant grâce à sa plateforme GoodBarber, construire et développer des applications iPhone, iPad ou Android, grâce à son mCMS (un CMS pour mobile).

[quote]"La première fois que nous nous sommes rencontrés, la cohérence parfaite entre nos deux produits était évidente. Il y a quelques mois, GoodBarber a démarré la création d'un Store "Add-Ons" interne, qui se concentrait sur le fait de pouvoir proposer des fonctionnalités commerciales précieuses pour les différents marchés auxquels s'adresse notre produit. L'ajout des services de planification et de réservation de Mougli est en parfait accord avec cette stratégie." raconte Sébastien Simoni, CEO de GoodBarber.*[/quote]*

Suite à ce rachat, GoodBarber compte booster sa proposition de valeur et proposer une véritable offre de service pour les professionnels du commerce local. Son mCMS, aujourd'hui à la fois pris en main par des particuliers ou

professionnels (comme des agences), propose une solution simple et pertinente pour toutes les personnes souhaitant s'affranchir du développement long et fastidieux souvent constaté lors d'un chantier de mise en place d'une application mobile.

Suite à la victoire de Mougli au Challenge de Lisbonne, les utilisateurs ont été de plus en plus nombreux à demander une solution mobile à la jeune startup londonienne. Une viralité et un engouement qui a certainement accéléré le processus de partenariat, puis d'acquisition.

[quote]

A relire : [#Infographie : Paris - Londres, un amour pas si impossible entre 2 écosystèmes ?](#)

[/quote]