

Après sa fusion avec Bird Office, Kactus redéfinit l'évènementiel B2B

Nouveau site, nouveau logo, nouvelles couleurs, nouveau slogan... dans la continuité de la fusion opérée en 2022 avec Bird Office, Kactus vient de dévoiler sa nouvelle plateforme d'évènementiel corporate.

7 avril 2023

" Notre plateforme ouvre un nouveau chapitre qui accélère la révolution digitale du secteur de l'évènementiel corporate et réinvente les codes de l'évènementiel B2B " annonce Arnaud Katz, CEO de Kactus. Depuis la fusion avec Bird Office, Kactus regroupe désormais une équipe de 100 personnes et fédère 30 000 clients et 8 500 partenaires pour un chiffre d'affaires de 80 millions d'euros.

En fusionnant avec " son concurrent au profil complémentaire et le plus sérieux technologiquement ", le patron de Kactus a créé une nouvelle entité " scalable " avec un objectif : accélérer la transformation digitale de l'évènementiel corporate pour le rendre facile, simple et transparent pour l'utilisateur. Un défi d'autant plus important " que ce marché pèse 4 milliards d'euros chaque année en France et fonctionne encore majoritairement à l'ancienne " poursuit Arnaud Katz qui précise que " grâce aux technologies, sa plateforme est 8 fois plus performante qu'une agence traditionnelle ". En effet, elle permet d'organiser près de 2 000 évènements par mois - contre 150 en moyenne pour une agence traditionnelle.

"Une horloge suisse"

" On a créé l'outil et la plateforme qui permet d'améliorer l'organisation. Elle fonctionne aujourd'hui comme une horloge suisse grâce au travail fourni par nos 25 développeurs pendant 7 ans " raconte le CEO de Kactus, dans l'évènementiel depuis une dizaine d'années. Si l'utilisateur a accès en un clic à tout un panel de fournisseurs et de services et obtient un devis en quelques heures, sa technologie permet aussi de " présenter la prestation d'achat différemment. "

" Pour un grand groupe, organiser un évènement nécessite les bons de commande, la validation d'engagement de dépenses, la sécurité RH ... Autant de paramètres auxquels notre technologie répond afin de créer de la performance pour l'entreprise " confirme Arnaud Katz. Et ce n'est pas tout. Parce que sa démarche est " de partir de ceux qui ont le savoir-faire ", la plateforme est dans une logique collaborative où les partenaires (350 nouveaux chaque mois) ont accès à une interface pour mettre à jour leurs informations et leurs tarifs. Soucieux de toujours mieux répondre aux attentes de ses clients et de fournir une expérience

sur-mesure, les développeurs de Kactus penchent sur de nouvelles fonctionnalités " *pour simplifier brique par brique toutes les démarches* ". A l'avenir, quand l'utilisateur rentrera ses critères de recherche (par exemple " deux jours dans le sud de la France, pour 50 personnes, pour créer un moment dynamique avec l'équipe "), Kactus pourra suggérer le devis en temps réel avec toutes les prestations les mieux adaptées.

Cette recherche de simplification et de pertinence s'inscrit dans la conviction qu'a Arnaud Katz : " *se réunir est essentiel et doit être simple, rapide et pratique. À l'heure où le monde du travail est en profonde mutation, notre mission est de faciliter les moments d'échanges et de partage des collaborateurs pour permettre aux entreprises de se focaliser uniquement sur la réussite de leurs évènements* " insiste ce spécialiste de l'évènementiel qui envisage maintenant d'étendre Kactus à d'autres pays.



À lire aussi
[Ekip, le titre restaurant écoresponsable](#)

Article écrit par Pauline Garaude