Catalog lève 3 millions d’euros pour accompagner les vendeurs B2B

Catalog, solution SaaS de gestion des commandes B2B, vient de boucler un tour d’amorçage de 3 millions d’euros. La startup ambitionne d’accélérer la digitalisation des ventes B2B pour les PME.

Temps de lecture : minute

---

5 mars 2024

Fondée en 2023 par Julien Bellemare et Maxime Poitevineau-Millin, Catalog est une solution SaaS de gestion des commandes B2B. La startup permet aux marques et aux fabricants de secteurs variés de digitaliser leurs processus de ventes B2B, afin de leur faire gagner du temps et de développer leurs ventes.

Lancée au sein du startup studio Hexa, Catalog vient de boucler un premier tour de table de 3 millions d’euros mené par le fonds britannique LocalGlobe avec les participations de Helloworld, Kima Ventures et Motier Ventures. Des business angels, tels qu’Alain Tingaud ou Arthur Waller, cofondateur et CEO de Pennylane, ont également participé au tour.

Catalog veut devenir le Shopify du B2B

D’après Catalog, les ventes B2B représentent un marché bien plus significatif que celles du B2C, mais les vendeurs sont moins équipés et manquent notamment de solutions efficaces pour engager leur base de clients. *« Les vendeurs B2B passent un temps considérable à traiter les commandes manuellement, ce qui entraîne des pertes importantes en*

termes de croissance et de productivité », déclare Julien Bellemare, CEO & cofondateur de Catalog.

Forte de ce constat, la startup a lancé il y a un an la version initiale de son produit. *« Nous avons lancé une première version fonctionnelle de notre solution en quelques mois et les récentes percées technologiques nous ont permis de créer un outil multimodal offrant la flexibilité nécessaire aux ventes B2B, et des fonctionnalités avancées comme le traitement par IA des commandes reçues par email »*, déclare dans un communiqué de presse, Maxime Poitevineau-Millin, CTO et cofondateur de Catalog.

« C'est notre premier pas vers une ambition bien plus grande : créer la nouvelle pièce centrale du dispositif de ventes B2B à l'international, comme Shopify l'a fait pour les ventes B2C, mais adapté aux besoins uniques des vendeurs B2B grâce à une approche multicanale », ajoute Julien Bellemare. *« La première année, au sein d'Hexa, nous nous sommes attachés à légitimer notre produit auprès d'un nombre restreint de dirigeants. Post-levée, nous souhaitons faire une bascule et passer en phase d'accélération commerciale »,* complète-t-il.

Une série A dans le viseur

La startup ne communique pas sur ses revenus, mais elle met en avant sa volonté de créer un acteur massif, leader de sa catégorie*. « D'ici deux ans, nous visons la taille et les revenus qui nous permettront de réaliser une série A dans de bonnes conditions »,* confie Julien Bellemare.

Le capital sera principalement utilisé pour accélérer le développement du produit et étendre la présence de Catalog sur le marché français.*« Notre solution pourrait fonctionner sur un grand nombre de verticales, mais nous souhaitons nous concentrer sur un nombre limité. Au début, nous avons été relativement opportunistes sur les secteurs. Aujourd'hui, nous voulons creuser les secteurs sur lesquels nous sommes déjà présents. Ils*

présentent des caractéristiques communes : un catalogue riche de produits standards, un grand nombre de revendeurs et des ventes très axées sur les réassorts », partage Julien Bellemare.

À ce jour, Catalog compte des clients dans des secteurs allant de la Maison & Décoration (La Compagnie Dumas, Elitis) à la puériculture (Babymoov, Gamin Tout Terrain), en passant par la mode (Rivedroite Paris), et aux entreprises vendant des matériaux industriels (Fimm, Groupe Gardette).

À lire aussi
Comment Hexa veut déployer ses ailes dans la santé

MADDYNEWS

La newsletter qu'il vous faut pour ne rien rater de l'actualité des startups françaises !

JE M’INSCRIS

Article écrit par Manon Triniac