

# Privateaser s'offre BizMeeting pour élargir son offre BtoB

*18 mois après sa levée de 10 millions d'euros, la startup poursuit sur sa volonté de proposer une offre globale de réservation d'événements en ligne.*

Temps de lecture : minute

---

10 juillet 2019

Il y a un peu plus d'un an, Privateaser bouclait sa quatrième levée de fonds, d'un montant de 10 millions d'euros menée auprès de Serena Capital, ISAI et FJ Labs, avec pour objectif de devenir la première plateforme européenne de réservation d'événements en ligne, tout en permettant aux professionnels de gérer et opérer sur un seul et même outil, l'ensemble de leurs événements et dépenses attenantes. Aujourd'hui, pour poursuivre dans cette logique d'élargissement de son offre BtoB, la startup annonce l'acquisition de BizMeeting.



À lire aussi

**Privateaser lève 10 millions d'euros et recrute 40 nouveaux collaborateurs**

En effet, à partir de son métier historique, la digitalisation d'événements BtoC, Privateaser a élargi depuis 18 mois son champ d'action au BtoB. La jeune pousse propose aux entreprises de souscrire à une seule et même plateforme qui leur permet d'organiser leurs événements de A à Z, et de diviser leurs frais d'agence par trois. En parallèle, elle permet aux responsables d'établissements d'améliorer leur taux de remplissage tout en gagnant du temps. Une double solution qui semble séduire puisque la startup, qui a commencé en 2014 avec de la réservation de bars, compte aujourd'hui 7000 entreprises clientes parmi lesquelles BNP Paribas, SNCF ou encore Accenture.

Avec près de 100 collaborateurs, le nouvel ensemble constitué par Privateaser et BizMeeting, devrait réaliser un volume d'affaires proche de 50 millions d'euros en 2019. Il continuera en outre à investir pour "*renforcer son avance technologique et simplifier toujours plus la réservation d'événements*", annonce un communiqué. L'international est également en ligne de mire, par croissance interne et externe. Privateaser est déjà présent en Espagne et BizMeeting a noué un réseau de partenariats dans les principales métropoles pour accompagner ses clients lors de leurs événements en Europe. Avec ce rachat, Privateaser veut devenir la référence de l'événementiel européen digitalisé.

---

Article écrit par Maddyness