



- - -

Leadformance, leader européen du Web-to-store rejoint Solocal
Blueprint Partner, conseil financier des Cédants

- - -

Paris, Genève, le 13 juin 2014 – Blueprint Partners, boutique de Corporate Finance dédiée aux sociétés européennes de technologie et media annonce sa 4^{ème} opération de l'année :

Solocal Group acquiert 100% du capital de la société Leadformance dont il détenait 49% depuis sa prise de participation fin 2011. Cette acquisition répond aux besoins grandissant des marques et enseignes d'augmenter la visibilité de leurs magasins sur Internet et mobile pour mieux convertir les internautes en clients de leurs boutiques.

Leadformance apporte plus de 130 grandes enseignes clientes (Darty, Orange, TAG Heuer, Kerastase, Givenchy, Quiksilver, Castorama, Midas, etc.) et dont les solutions sont déjà déployées dans plus de 110 pays avec 100 000 sites dédiés aux points de vente. Leadformance offre une plateforme SaaS pour déployer des Store Locators (informations locales), socle qui permet ensuite de délivrer des modules à forte valeur ajoutée comme la génération et la gestion des leads ou la gestion des réservations produits. L'intégration de Leadformance marque donc une étape majeure pour Solocal Group sur le Web-to-Store. L'alliance ainsi créée ambitionne de donner de nouvelles perspectives au commerce local grâce au digital.

« Nous nous réjouissons de l'acquisition à 100% de Leadformance qui permet d'accélérer notre développement sur le Web-to-Store en capitalisant sur les expertises de ces équipes et sur les synergies avec nos filiales, PagesJaunes, Mappy et Solocal Network déjà bien implantées sur ce marché en pleine croissance », explique Julien Ampollini, Directeur Général Adjoint en charge du Pôle Média de Solocal Group.

« Cela fait maintenant 3 ans que nous travaillons en partenariat avec Solocal et ce rapprochement nous permet de passer la vitesse supérieure au niveau européen » précise Pierre-André Pochon, co-fondateur.

« Les synergies avec Solocal sont évidentes pour nous, le Store Locator, que nous délivrons sur notre plateforme SaaS scalable, est la fondation du marketing local pour les enseignes.

Les offres locales de Solocal viennent donc naturellement compléter ce dispositif, pour le plus grand bénéfice de nos clients » ajoute Cyril Laurent co-fondateur.

« Cela a été un très bel accompagnement pour Blueprint depuis 2011 et notre première opération conjointe. Nous avons travaillé main dans la main et le résultat est excellent sur tous les plans. Comme toute bonne transaction, celle-ci se fonde d'abord sur des synergies importantes avec Solocal » nous déclare Marc Chancerel, Associé Gérant de Blueprint Partners en charge de la transaction.

A propos de Leadformance

- Création en 2007 par Pierre-André Pochon et Cyril Laurent
- Une trentaine de collaborateurs basés à Chambéry
- + de 130 grandes enseignes clientes : Darty, Orange, TAG Heuer, Kerastase, Givenchy, Havas Voyages, Quiksilver, etc.
- Solutions déployées par près de 100 000 points de vente dans plus de 110 pays
- + de 40 millions de visiteurs uniques enregistrés sur les sites dédiés en 2013

www.leadformance.com

A propos de Blueprint Partners

Blueprint Partners, présente à Paris et Genève, est une boutique de Corporate Finance dédiée aux sociétés européennes de technologie et medias dans leurs différentes phases de développement.

Son équipe expérimentée accompagne avec succès ses clients dans des opérations de M&A et de levées de fonds depuis plus de 10 ans. Avec plus de 50 opérations réalisées, un réseau international de partenaires en Allemagne, à Singapour et aux Etats-Unis, Blueprint Partners répond aux divers besoins de ses clients de manière flexible et adaptée.

Contacts

Marc Chancerel – Partner – mc@blueprint.pe

Eric Plantier – Partner – ep@blueprint.pe

www.blueprint.pe