



blueprint partners

fund raising, mergers & acquisitions



Plyce

Plyce, leader français du shopping géo-localisé sur mobile, lève 1,5 millions d'euros auprès de Caloga et BPI France

- - -

Paris, Genève, le 26 Septembre 2014 - **Blueprint Partners**, boutique de Corporate Finance dédiée aux sociétés européennes de technologie et media annonce sa 5ème opération de l'année :

Plyce, leader français du shopping géo-localisé sur mobile - création de trafic en magasin à partir du mobile grâce à la diffusion en temps réel d'informations géo-localisées et d'offres promotionnelles des magasins alentour a réalisé une levée de fonds de 1,5 millions d'euros auprès de Caloga, spécialiste de l'email marketing, et de BPI France via un prêt participatif. Caloga devient ainsi actionnaire minoritaire de Plyce aux côtés de ses actionnaires historiques que sont Jaïna, Orkos Capital et les frères de Maublanc.

Plyce propose en permanence près de 10 000 coupons de réduction dans 60 000 magasins à plus de 10 millions de consommateurs sur leurs smartphones.

Le service « mobile-to-store » de Plyce a pour but de faire venir les clients des enseignes dans les points de vente en diffusant des offres promotionnelles sur les supports mobiles et web. Les coupons sont diffusés sur l'application et le site mobile de Plyce et sur les applications et sites de partenaires tels que : **aufeminin.com, Marmiton, RATP, SFR, Closer, Marie-Claire, Cosmopolitan, Marie-France, Kalidea, etc.**

En 2014, Plyce a réalisé des campagnes de promotion pour plus d'une centaine d'enseignes, avec un niveau élevé de performance auprès de plus d'un million d'utilisateurs actifs par mois. En Mars 2014, Plyce a reçu le Trophée Nuit des Rois dans la catégorie "Drive to Store" pour sa campagne menée avec Marionnaud.

La levée de fonds permet à Plyce d'enrichir son offre et accélérer son développement.

Plyce va enrichir son offre aux annonceurs, en intégrant l'e-mailing géo-localisé dans ses campagnes mobiles en partenariat avec Caloga.

« Nous allons développer l'e-mailing géo-localisé et mobile dans nos campagnes "mobile to store". Nous utiliserons la base ultra-qualifiée de Caloga pour diffuser des emails ciblés en fonction de la géolocalisation du destinataire » déclare Bruno Massiet du Biest, PDG de Plyce. *« Adapter les mails au mobile afin que l'information pertinente soit délivrée dans les meilleures conditions en mobilité est essentiel pour créer de l'engagement »* complète Bruno Massiet du Biest. *« Notre expérience de l'usage mobile et celle de Caloga dans l'email vont nous permettre d'offrir aux annonceurs une qualité d'engagement bien meilleure que ce qui existe à ce jour sur le marché »* conclue-t-il.

« La levée de fonds permettra à Plyce de continuer à développer des partenariats structurants avec des diffuseurs, d'accélérer son développement commercial, et enfin de préparer le développement à l'international » précise Marc Chancerel, Associé Gérant de Blueprint Partner. *« Le commerce physique a besoin d'injecter plus de digital dans ses interactions avec ses clients qui ont, eux, déjà largement migré sur les écrans. Plyce est notre seconde opération cette année dans ce secteur très actif du "Retail Revolution" après la cession de Leadformance au groupe Solocal en Mai. Nous anticipons d'ailleurs encore beaucoup d'activité dans ce secteur et plus généralement celui du marketing mobile dans les prochains trimestres »* ajoute-t-il.

- - -

A propos de Plyce – www.plyce.com

Plyce, pionnier du shopping géo-localisé sur mobile, offre aux marques et aux enseignes un service publicitaire qui leur permet, par des offres exclusives, de faire venir les consommateurs dans les points de vente. En direct et via des partenaires de diffusion, les offres de Plyce, qui proviennent de plus de 60 000 points de vente, sont accessibles à plus de 10 millions de consommateurs.

Plyce est dirigée par une équipe de fondateurs constituée de Bruno Massiet du Biest (fondateur de 118 218), Mickaël Arias et Paul Wourlod.

A propos de Blueprint Partners – www.blueprint.pe

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.

Marc Chancerel – Partner – mc@blueprint.pe

Eric Plantier – Partner – ep@blueprint.pe