

HEM, LE 06/01/2020

# Trois nouvelles applications en un trimestre : l'innovation au cœur de la stratégie de Sarbacane

Le spécialiste français de l'email et du SMS marketing mène depuis son campus des Hauts-de-France une stratégie de développement unique sur un marché en pleine croissance. Un positionnement qui en fait le leader français du secteur.

*Sarbacane Chat, Layout, Touchdown... Un tiercé qui s'annonce gagnant pour Sarbacane en 2020. Trois projets nés en quelques mois de recherche et développement au sein d'une entreprise de 18 ans, à l'âge de la maturité mais qui n'a en rien perdu en agilité. Objectif : atteindre les 20 millions d'euros de chiffre d'affaires d'ici 2022, 3 ans à peine après avoir franchi la barre symbolique des 10 millions.*

## Sarbacane Chat, dernier-né d'une fin d'année marathon

Soucieux d'offrir les technologies les plus efficaces à ses clients, Sarbacane a noué en décembre 2019 un partenariat avec la start-up Xeno incubée à Euratechnologies (Lille). Ainsi est née Sarbacane Chat, une messagerie conversationnelle collaborative, multicanale et multilingue directement intégrable à n'importe quel site Web. L'outil mêle intelligence artificielle et support humain pour offrir une réponse personnalisée aux utilisateurs avec un temps de réponse le plus faible possible, de jour comme de nuit. Une innovation au service de la performance commerciale, pour convertir les visiteurs en consommateurs, mais aussi de la relation client. Avec Sarbacane Chat, Sarbacane et Xeno partagent leurs expertises et leurs clientèles respectives. Jusqu'à présent très orienté TPE et start-up, le portefeuille client de la jeune entreprise couplé à l'expérience de Sarbacane auprès des PME et grands groupes leur permet d'adresser un large marché en France et à l'international.



Sarbacane Chat, Layout, Touchdown...  
Un tiercé qui s'annonce gagnant pour  
Sarbacane en 2020.

## Layout, un outil au service des grandes marques

Pensée début 2019 et concrétisée en novembre, Layout symbolise également toute l'agilité de Sarbacane en matière de recherche et développement. Tout est parti d'un constat : la plupart des solutions CRM et marketing cloud n'intègrent pas d'email builder intuitif. Grâce à sa solution SaaS de design d'email, Layout permet une configuration avancée de la gestion des droits des différents utilisateurs allant jusqu'au blocage des éléments de contenu et panneaux d'édition. La gestion des utilisateurs et des déclinaisons de charte graphique est ainsi simplifiée pour les groupes présents l'international, par exemple. Pour optimiser la conception, toutes les ressources graphiques sont importées et disponibles dans l'outil. Les utilisateurs peuvent à leur guise choisir les polices, nuanciers de couleurs, images, gabarits emails, champs et blocs personnalisés selon les besoins de création. Layout permet ainsi de diviser par 8 le temps de production des campagnes, de respecter les plannings de diffusion et de réduire les coûts externes tout en proposant des modèles au design épuré et travaillé.

## Touchdown surfe sur la vague Microsoft Dynamics 365

Né lui aussi en quelques mois d'une idée portée en interne au sein du groupe Sarbacane, désireux de rendre sa technologie accessible aux utilisateurs de Microsoft Dynamics, l'outil a été développé main dans la main avec les équipes de Microsoft. Il permet à un large réseau d'entreprises utilisant la solution en mode cloud de Microsoft d'envoyer des campagnes d'email marketing et automation en exploitant leurs données CRM et ERP. Touchdown répond ainsi aux

ambitions de croissance de Microsoft pour son produit Dynamics 365. Touchdown propose des fonctionnalités puissantes et intelligentes d'email marketing et automation, adaptées non seulement aux PME mais également aux grandes entreprises, et accessibles à tous via une interface simple, intuitive et efficace.

Trois nouveaux produits en trois mois et autant de nouveaux marchés qui s'ouvrent à Sarbacane pour perpétuer sa croissance, continue depuis la naissance de l'entreprise en 2001.



## A propos de Sarbacane

Fondée en 2001 et basée à Hem près de Lille, Sarbacane est l'éditeur d'une solution de gestion de campagnes marketing email, SMS et automation. Sarbacane accompagne les entreprises du monde entier dans leurs opérations marketing et s'assure de leur réussite. En 2018, le groupe, dirigé par Mathieu TARNUS et comptant 80 collaborateurs, a réalisé un chiffre d'affaires de plus de 10 millions d'euros, compte plus de 10 000 clients et 200 000 utilisateurs dans plus de 90 pays.



### Contact presse

3 Avenue Antoine Pinay  
P.A. des Quatre Vents  
59510 Hem - FRANCE

Mathieu Deleneuveville  
[matthieu.deleneuveville@sarbacane.com](mailto:matthieu.deleneuveville@sarbacane.com)  
Tél. : 0 328 328 015