

Eldo rachète Oplead, leader du lead* management dans le BTP et confirme son déploiement européen

La start-up Eldo annonce l'acquisition de la société PerfoWeb et de sa solution SaaS Oplead, leader français du lead management pour les industriels du BTP.

Avec ce rachat Eldo renforce son offre auprès des réseaux de fabricants et des industriels du secteur de l'amélioration de l'habitat. La start-up devient ainsi l'unique solution SaaS marketing en Europe à leur proposer un accompagnement sur trois volets : la collecte d'avis clients, le référencement des professionnels et la gestion des leads.

**Lead : client potentiel ayant manifesté un intérêt pour les services d'une entreprise et donné ses coordonnées.*

À la conquête de l'Europe : 80 marques accompagnées et 10 000 professionnels utilisateurs

Après une levée de fonds de 6 millions d'euros en mai dernier, Eldo poursuit son développement en faisant l'acquisition de la société PerfoWeb et de sa solution logiciel Oplead.

La société éditrice d'un logiciel pour digitaliser la communication et gestion commerciale confirme son ambition de poursuivre l'enrichissement de sa solution avec ce rachat, ainsi que son expansion en Europe.

Déjà présente en Belgique et en Suisse avec son partenaire Murprotec, Eldo renforce son ambition d'implantation internationale avec le rachat de cette solution. Traduit en 10 langues, le logiciel est déjà déployé dans plus de 20 pays, dont les deux tiers en Europe. Eldo compte désormais plus de 80 marques accompagnées et 10 000 professionnels du bâtiment utilisateurs de ses solutions.

Jean-Bernard Melet, CEO d'Eldo, commente :

« Pour les 5 années à venir nous souhaitons poursuivre notre développement, prioritairement sur l'Europe, afin de devenir l'outil de référence des professionnels et réseaux du BTP sur ce territoire. Cela se traduira, dans les prochains mois, par d'autres beaux projets de croissance externe. »

Eldo renforce son offre auprès des fabricants et marques du bâtiment

« Depuis sa création en 2010, PerfoWeb s'est affirmé comme la solution de référence auprès des industriels du bâtiment pour leur permettre de maximiser la gestion de leurs leads par leurs revendeurs/installateurs. Notre solution vient compléter l'offre proposée aujourd'hui par Eldo, et nous sommes confiants dans les nombreuses synergies que nous allons pouvoir développer ensemble. » explique Pierrick Le Cunff, fondateur de PerfoWeb

Avec ce rachat, Eldo complète sa solution pour les fabricants et marques du BTP, et intervient ainsi désormais sur trois volets, lui conférant un positionnement unique :

- **L'e-réputation** au travers de collecte d'avis clients (leur process de collecte, modération et restitution est certifié AFNOR)
- Le **référencement web** (naturel et local) de marque du secteur de l'amélioration de l'habitat et du BTP
- Le **lead management**

Si le rachat de PerfoWeb fait sens pour Eldo, c'est que les services proposés par les deux structures étaient complémentaires et leurs visions du marché identiques.

Jean-Bernard Melet, explique : *« Oplead était à la recherche d'un environnement marketing et commercial déjà structuré, cohérent et performant, pour aller plus loin dans son développement. Du côté d'Eldo nous recherchions cette brique de l'expertise de lead management, à proposer à nos clients professionnels du bâtiment. La mutualisation de nos forces a été une évidence. »*

L'équipe d'experts que constitue Perfoweb est dorénavant intégrée à celles d'Eldo, tout comme son portefeuille clients, principalement composé d'industriels et de réseaux de professionnels.

Fort d'une soixantaine de collaborateurs implantés partout en France, **Eldo ambitionne d'ici 2025 de multiplier par 5 le nombre de professionnels du secteur de l'amélioration de l'habitat accompagnés et d'atteindre les 300 réseaux industriels à l'échelle européenne.**

À propos de PerfoWeb

PerfoWeb a conçu et développé la plateforme Oplead pour les industriels du bâtiment qui diffusent leurs leads à travers leurs réseaux de revendeurs/installateurs. Oplead apporte des bénéfices dans 4 domaines : augmentation des ventes à partir des leads, mesure du retour des investissements marketing, apport d'un nouveau levier dans l'animation des réseaux et optimisation de la satisfaction des consommateurs dans le traitement de leurs demandes.

Oplead compte parmi ses clients des entreprises comme Point Fort Fichet, Somfy, Akena, De Dietrich, Atulam... Oplead est déployé en France mais aussi dans une vingtaine de pays. www.oplead.com

À propos d'Eldo

Eldo a pour mission de partager les savoirs qui construisent les belles histoires, entre professionnels, marques et particuliers. Créée en 2016 par deux frères, Jean-Bernard et Hugo Melet, Eldo accompagne aujourd'hui plus de 10K pros utilisateurs et 80 marques de l'amélioration de l'habitat dans leur digitalisation. Via sa solution SaaS, Eldo leur permet de digitaliser leur communication, la gestion commerciale et marketing pour valoriser leur savoir-faire, être visible, gagner du temps et mieux prendre en charge les demandes des particuliers. Depuis la marketplace Eldo.com les particuliers peuvent identifier un partenaire de confiance, grâce aux avis et photos de leurs voisins, qui les accompagnera pour leurs travaux. www.eldo.com - www.pro.eldo.com

Eldo en quelques chiffres

- **2016**, création d'EldoTravo.fr par Hugo et Jean-Bernard Melet à Toulouse
- **Novembre 2019**, la start-up lève 3 millions d'euros auprès de IRDI et M CAPITAL pour consolider sa position en France
- **Juin 2021**, Eldo passe le cap des 100 000 avis et obtient sa certification AFNOR NF Service - Gestion des avis – Processus de collecte, modération et publication des avis
- **Septembre 2021**, EldoTravo.fr devient Eldo
- **Mai 2022**, Eldo lève 6 millions d'euros et ambitionne de s'attaquer à un déploiement européen

Dernières actualités de la start-up – *envoi sur demande* :

- **02/05/22** - Eldo lève 6 M d'euros pour accélérer son déploiement et devenir leader du Saas marketing BTP en Europe
- **29/09/21** - Fort d'une explosion de la demande de travaux, EldoTravo.fr devient Eldo et accélère sur sa solution SaaS et son déploiement européen