

PER ANGUSTA, le CRM des achats, lève 1 Million d'Euros auprès de Kreaxi et de Pléiade Venture

La startup lyonnaise Per Angusta, annonce la clôture de sa première levée de fonds de 1 million d'euros auprès de deux fonds d'investissement : Kreaxi et Pléiade Venture, ainsi que du soutien financier de Business Angels, de la Bpifrance et de BNP Paribas Innovation. Ces fonds vont permettre d'accélérer le développement commercial de Per Angusta et d'intensifier sa R&D.

Per Angusta est une application SaaS de pilotage et de mesure de la performance achat. La solution facilite le quotidien des acheteurs en leur permettant de structurer leur activité, d'accroître leur performance et de rendre leur contribution plus lisible au sein de l'entreprise.

Les clients de Per Angusta témoignent d'un retour sur investissement rapide et important, notamment à travers le gain de temps dans la collecte des données, la production et la fiabilisation du reporting. Directions Achats et Finance apprécient également la capacité de la solution à offrir une vision consolidée permettant de disséminer les bonnes pratiques et d'identifier de nouveaux gisements de gains.

A l'origine de cette solution, Pierre Laprée, ancien directeur achats d'un groupe international. Frustré d'utiliser Excel comme principal outil pour mesurer la performance achat, il réalise rapidement que malgré une offre pléthorique, aucun des éditeurs historiques de logiciels achats n'apporte de réponse aux besoins des acheteurs et de leur organisation sur ce volet.

Commercialisée depuis fin 2014, la solution Per Angusta répond aux problématiques de grands groupes internationaux, d'acteurs du secteur public, d'ETI et de PME. Des entreprises telles que HOP!, Kering, LVMH, Monoprix ou encore The Adecco Group s'appuient sur la solution pour renforcer le dialogue entre les Achats, la Finance et leurs clients internes.

Pierre Laprée, Fondateur et dirigeant de Per Angusta indique : « [Per Angusta apporte à ses clients une réponse pour décloisonner et donner du sens à l'action des achats. La solution bénéficie d'une excellente adoption car elle amène une grande profondeur fonctionnelle tout en restant simple d'utilisation. Cette levée de fonds va nous permettre de soutenir nos recrutements, notre développement commercial en France et l'étranger, renforcer nos efforts en R&D pour améliorer l'expérience utilisateurs et offrir de nouvelles réponses aux problématiques quotidiennes des acheteurs. Au-delà de l'apport financier, ces investisseurs issus de divers horizons vont nous faire bénéficier de leur expertise dans leurs domaines de compétence. »](#)

Rémi Berthier, Investisseur KREAXI : « Nous avons été séduits par la solution Per Angusta qui vient répondre à un enjeu fort de performance des équipes achats, en s'intégrant comme une solution très complémentaire aux outils existants du marché. La bonne connaissance métier de l'équipe dirigeante et la dynamique commerciale actuelle, nous ont convaincu de l'intérêt de soutenir Per Angusta dans sa forte croissance. Nous sommes très heureux de rejoindre cette aventure aux cotés de Pléiade et des Business Angels participant à ce tour de table. »

À propos de PER ANGUSTA

Application SaaS de pilotage et de mesure de la performance achat, Per Angusta est le CRM des achats au service du Business. Nos clients - ETI, Grands Comptes privés et institutions publiques - issus de tous secteurs d'activités, s'appuient sur notre expertise métier, l'agilité et la profondeur fonctionnelle de la solution pour témoigner de la contribution Achat. A ce jour Per Angusta, c'est plus de plus de 2000 utilisateurs répartis dans 50 pays, et un écosystème de partenaires composés de cabinets de conseil et d'éditeurs de solutions e-achats en France et en Europe. En juin 2017, Per Angusta a reçu le prix spécial du Jury aux Trophées des Achats dans la Catégorie « Digitalisation des Processus Achats » et a été identifiée comme l'une des trois startups à suivre dans le guide Future Of Finance édité par Deloitte en octobre 2017.

Pour plus d'informations : <https://www.per-angusta.com>

Pierre Laprée, Fondateur Per Angusta, pierre@per-angusta.com

Valérie Lacour, Marketing et Communication, valerie@per-angusta.com, 06 84 12 89 95

À propos de KREAXI

Né du rapprochement entre Rhône-Alpes Création et Banexi Ventures Partners, KREAXI devient l'un des leaders français en Capital Risque, totalisant plus de 500M€ de fonds levés auprès d'investisseurs publics et privés. Lancée en 1989, l'activité régionale de KREAXI a accompagné plus de 280 entreprises en intervenant au capital de jeunes sociétés rhônalpines afin de financer leurs premières phases de développement. Dotée de 69M€ de fonds sous gestion grâce au soutien de la Région Auvergne Rhône-Alpes, de Bpifrance, des banques de la place régionale, et de groupes industriels, Kreaxi occupe une position centrale dans le financement des étapes d'amorçage et de création. Elle gère un portefeuille d'une cinquantaine de participations au travers de ses trois fonds (RAC I, RAC II et R2V), avec une équipe active de neuf personnes.

Pour plus d'informations : www.kreaxi.com

Contact : Rémi Berthier, r.berthier@kreaxi.com

À propos de PLEIADE VENTURE

Pléiade Venture est une Société de Capital Risque (SCR) qui investit dans les jeunes entreprises des montants variant de 100 K€ à 2 M€. Alors que de nombreux financiers ont déserté le capital risque pour faire du capital développement ou du LBO, Pléiade Venture est restée sur le terrain du développement des jeunes entreprises, et de leur nécessaire accompagnement dans la durée. Depuis de nombreuses années, ce positionnement lui a permis de réunir dans son capital des entrepreneurs de premier choix, qui non seulement ont réussi financièrement, mais qui prolongent leur histoire entrepreneuriale en participant à une certaine façon de faire du capital risque. Le portefeuille actuel est composé d'une vingtaine de sociétés dans des secteurs diversifiés (excepté Biotechnologies) et sur l'ensemble du territoire français. La société basée historiquement à Paris a ouvert un bureau à Lille, dans les locaux d'Euratechnologies.

Pour plus d'informations : www.pleiadeventure.com

Contact : Laurent Vernier, lv@pleiadeventure.com