



# La SOFINEX à nouveau partenaire de la croissance d'Amoobi

La société nivelloise Amoobi est spécialisée dans la création d'outils de mesure du parcours client en magasin. La start-up, créée en 2011 par trois ingénieurs de l'ULB, innove en permanence pour permettre à ses clients d'interpréter les données collectées et d'optimiser leurs points de vente. Une expérience désormais reconnue à l'étranger depuis plusieurs années grâce à la SOFINEX (Groupe SOWALFIN) et son aide au développement commercial à l'international.



## Amoobi, une approche innovante au niveau de l'expérience client avant le passage en caisse

Savoir comment le client fait ses courses, dans quels rayons il s'attarde, ceux où il ne s'arrête pas ou ceux où il ne passe pas du tout, autant de données que les outils développés par Amoobi permettent de collecter et d'interpréter.

Grâce à une expertise retail extrêmement pointue, la start-up nivelloise a pu s'imposer sur le marché belge, particulièrement dans le domaine alimentaire qui constitue plus de 75 % de son chiffre d'affaires avec des enseignes telles que Delhaize, mais également dans le non alimentaire avec Brico par exemple. Mais le marché national est rapidement devenu trop petit pour les ambitions auxquelles pouvaient prétendre la jeune société et Amoobi décroche ses premiers clients en France dès 2012.

## La Sofinex un partenaire capital dans la croissance d'Amoobi à l'international

En 2014, Pierre-Olivier Beckers, ex CEO de Delhaize, décide d'investir dans la start-up et participe à l'augmentation de capital. C'est à cette époque qu'Amoobi obtient un prêt subordonné à la SOFINEX pour permettre l'engagement d'un commercial en Angleterre. « Nous savions qu'il était important pour nous d'avoir quelqu'un sur place et que cette personne ne serait pas



Olivier Delangre,  
CEO d'Amoobi

*rentable immédiatement* », nous confie Olivier Delangre, le CEO d'Amoobi, « pendant un an, notre commercial ne finançait pas son propre salaire, mais maintenant, l'Angleterre est notre marché principal ! ».

Forte de son succès à l'exportation dans plus de 10 pays où elle réalise plus de 75 % de son chiffre d'affaires, Amoobi a, cette année, réalisé une nouvelle augmentation de capital. Grâce à la participation de Nivelinvest qui permettra le développement de nouveaux produits et à un nouveau prêt subordonné de la SOFINEX qui financera le développement commercial à l'international, la société, qui compte aujourd'hui sur le savoir-faire de 13 personnes, a bien l'intention de recruter de nouveaux collaborateurs. « Obtenir à nouveau le soutien de la SOFINEX a évidemment rassuré nos actionnaires et nous permet d'aller de l'avant » conclut Olivier Delangre.

## Introduire une demande d'intervention à la SOFINEX, une expérience humaine

Si l'exportation est une aventure qui vous tente, pas besoin de remplir des formulaires aux centaines de champs qui ne vous paraissent pas tous pertinents, il suffit de prendre directement contact avec la SOFINEX dont un collaborateur viendra analyser vos besoins en matière d'aide au développement commercial international voire pour un investissement à l'étranger.

Vous devrez ensuite leur communiquer un plan d'affaires, vos bilans, une description des activités de la société ainsi qu'une formulation claire de votre demande.

Après analyse, la décision d'intervention dans le projet (maximum 50 % du projet et maximum 1 million d'euros par entreprise) est prise par le Comité de Crédit de la SOFINEX qui se réunit en principe tous les mois. Cette décision est communiquée directement à l'entreprise et en cas d'accord sur la proposition, la convention peut être signée.



**SOFINEX se positionne comme un partenaire flexible à même d'accompagner l'entreprise sur le long terme dans le cadre de ses activités à l'exportation. C'est donc extrêmement simple et ça peut aider votre société à passer les frontières!**

SOFINEX (Groupe SOWALFIN)

Avenue Maurice Destenay 13 - 4000 Liège | +32(0)4 237 01 69 | info@sofinex.be

www.sofinex.be