



HubSpot annonce l'acquisition de Clearbit, leader de l'intelligence client B2B

Paris, le 23 novembre 2023 - [HubSpot](#), la plateforme client pour les entreprises en pleine croissance, a annoncé aujourd'hui qu'elle avait conclu un accord définitif pour acquérir Clearbit, un fournisseur de données B2B de premier plan, afin de fournir une véritable connaissance client intelligente à ses utilisateurs.

Les données unifiées disponibles en temps réel sont au cœur de la plateforme client HubSpot qui connecte ces first-party data aux outils natifs de marketing, de vente et de service. Grâce à Clearbit, HubSpot pourra désormais aller plus loin en intégrant des informations détaillées provenant de sources tierces, et devenir ainsi la référence centralisée pour les professionnels du go-to-market. Cela permettra à HubSpot de fournir aux équipes de première ligne un contexte complet sur leurs clients et prospects, que ce soit pour suivre les visites sur les sites internet ou surveiller les annonces des concurrents, crucial pour identifier les meilleurs clients et leurs intentions d'achat.

"Pour se démarquer de façon pertinente, les entreprises ont besoin de données clients fiables et de haute qualité. Cela signifie qu'il faut les enrichir en interne mais aussi avec un contexte externe, et ce en temps réel ", a déclaré Yamini Rangan, PDG de HubSpot. "Clearbit a pour mission de collecter des données riches et utiles sur des millions d'entreprises. Associée à la plateforme client de HubSpot, alimentée par l'IA, elle créera une combinaison puissante et gagnante pour nos clients."

Clearbit offre aux entreprises la possibilité d'enrichir leurs fichiers clients grâce à plus de 100 indicateurs de données firmographiques, démographiques et technographiques provenant de sources publiques et privées, y compris les réseaux sociaux, les sites, le crowdsourcing, et plus encore. Plus de 400 000 utilisateurs s'appuient sur les données robustes de Clearbit qui concernent près de 20 millions d'entreprises et 500 millions de décideurs pour identifier les prospects les plus pertinents, comprendre les intentions d'achat et interagir efficacement par la suite.

Bien que la collecte de données sur les entreprises et les contacts soit devenue plus accessible ces dernières années, leur analyse et utilisation demeurent un défi. Grâce à la fusion des expertises de Clearbit et de HubSpot AI au sein d'une même plateforme, les clients pourront aisément comprendre leurs données et en extraire des informations exploitables.

"Clearbit a toujours été convaincu que les données sont fondamentales pour soutenir les équipes de marketing B2B", a déclaré Matt Sornson, cofondateur et PDG de Clearbit. "En joignant nos forces à celles de HubSpot, la plateforme client B2B la plus utilisée dans le secteur, nous ouvrons un tout nouveau niveau de valeur pour nos clients et soutenons le développement du marché B2B."

Clearbit est accessible aux clients de HubSpot via la marketplace d'applications de HubSpot depuis 2019. Avec cette acquisition, HubSpot maintient également son engagement envers des normes strictes en matière de données responsables, de transparence, de confidentialité et de sécurité.

A l'issue de la transaction, Clearbit deviendra une filiale à part entière de HubSpot et sera progressivement intégrée en tant qu'offre au sein même de sa plateforme.

Forward-looking statements

This press release includes certain “forward-looking statements” within the meaning of the Private Securities Litigation Reform Act of 1995, including statements regarding the anticipated benefits of the Clearbit acquisition. These forward-looking statements include all statements that are not historical facts and statements identified by words such as “will,” “expects,” “anticipates,” “intends,” “plans,” “believes,” “seeks,” “estimates” and words of similar meaning. These forward-looking statements reflect our current views about our plans, intentions, expectations, strategies, and prospects, which are based on the information currently available to us and on assumptions we have made. Actual results may differ materially from those described in the forward-looking statements and will be affected by a variety of risks and factors that are beyond our control, including risks set forth under the caption “Risk Factors” in our Annual Report on Form 10-K for the fiscal year ended December 31, 2022 and our other SEC filings. We assume no obligation to update any forward-looking statements contained in this document as a result of new information, future events or otherwise.

À propos de HubSpot

HubSpot (NYSE : HUBS) est la plateforme client qui aide les entreprises à réussir leur croissance. HubSpot permet aux équipes de renforcer leurs connexions avec les clients en proposant une plateforme unifiée optimisée par l'IA qui inclut des logiciels d'engagement client, un CRM intelligent, un écosystème connecté fort de plus de 1 500 intégrations avec son [marketplace des applications](#), une communauté dynamique, ainsi que des formations et ressources pédagogiques avec HubSpot Academy. Aujourd'hui, plus de 184 000 clients, comme DoorDash, Reddit, Eventbrite et Tumblr, répartis dans plus de 120 pays, utilisent HubSpot pour attirer les clients, interagir avec eux et les fidéliser. Pour en savoir plus, rendez-vous sur www.hubspot.fr

HubSpot a été récompensé pour sa culture par les sociétés Glassdoor, Great Place to Work, Comparably, Fortune, ou encore Entrepreneur, Inc. HubSpot a été fondé en 2006 et son siège se trouve à Cambridge dans le Massachusetts. Les milliers d'employés de HubSpot travaillent dans le monde entier dans les bureaux de l'entreprise et à distance.

Contact Presse

AxiCom pour HubSpot

hubspotPR.france@axicom.com

06 04 47 35 06