

Pennylane se connecte à HubSpot pour une expérience comptable toujours plus fluide

- Pennylane, fintech pionnière de la comptatech proposant une solution SaaS à destination des TPE/PME et de leurs cabinets comptables, annonce l'intégration d'HubSpot à sa plateforme.
 - Une nouvelle extension décisive de son écosystème de partenaires, parmi les plus développés du marché.
- Utilisée par plus de 177 000 clients dans plus de 120 pays, HubSpot est une plateforme de gestion de la relation client (CRM) parmi les leaders du marché.

Fondée en 2020, la fintech Pennylane figure déjà parmi les leaders européens des solutions de gestion comptable à destination des PME et TPE. Un statut notamment acquis grâce à une ambitieuse stratégie de partenariats dont l'intégration avec HubSpot est un nouvel exemple.

La solution la mieux interconnectée du marché

En proposant une interconnexion native avec plus de 300 outils tiers, la plateforme comptable de Pennylane offre en effet une expérience client extrêmement fluide et permet aux entreprises qui l'utilisent de réaliser des gains de productivité majeurs. La solution centralise les données issues de banques, d'outils de gestion, de paie, de facturation, d'encaissement, de recouvrement ou encore de gestion des stocks et des achats et multiplie ainsi les opportunités d'automatisation.

Un partenariat décisif avec l'un des leaders mondiaux du CRM

L'interconnexion de Pennylane avec HubSpot signe une nouvelle étape décisive de cette stratégie de partenariats. Acteur majeur du marché du CRM à l'échelle mondiale, HubSpot a transformé ce secteur en proposant un ensemble intégré d'outils de marketing, de vente, de service client et de gestion de site web qui s'adaptent aux besoins des entreprises au fil de leur croissance. Ce sont ainsi plus de 177 000 clients dans plus de 120 pays qui utilisent sa plateforme tout-en-un ainsi que ses 1 400 intégrations. Pour les dirigeants, HubSpot offre une visibilité globale sur la performance de leurs équipes et leur permet de rationaliser les processus CRM autour d'une plateforme pivot et une base de données clients et prospects unique.

De nombreuses heures de travail économisées

Concrètement, cette interconnexion entre Pennylane et le Sales Hub HubSpot permettra aux PME et TPE utilisatrices de Pennylane d'automatiser la création de factures et d'abonnements directement à partir de devis générés dans HubSpot. Ces factures gérées sous Pennylane ainsi que leur statut de paiement seront également directement accessibles depuis HubSpot. Une automatisation qui fera gagner de nombreuses heures de travail aux équipes financières et commerciales en les dispensant de réaliser des imports ou de traiter plusieurs fois les mêmes données.

“Cette intégration est une réelle avancée pour les 900 entreprises utilisatrices de Pennylane et HubSpot qui pourront ainsi gagner de précieuses heures de travail et se consacrer à des tâches à plus forte valeur ajoutée. Mais c’est aussi une belle reconnaissance pour Pennylane qui atteste de la pertinence de notre stratégie et nous place au coeur de l’écosystème d’un des leaders mondiaux du CRM.”

Rémi Pequet, Responsable des partenariats, Pennylane

“La capacité d’intégration de la plateforme HubSpot est pensée pour simplifier l’adoption sans besoin de formation ou de développement informatique. Ainsi, le CRM est accessible directement dans les outils existants, ce qui permet à chacun de l’utiliser de manière fluide, tout en boostant la productivité.”

Tiphaine Amblard, Partner Enablement Specialist EMEA, HubSpot

Après l’annonce de la fermeture des services français de Quickbooks, son principal concurrent, Pennylane sera en effet bientôt la seule plateforme de gestion comptable à offrir un tel niveau d’interconnexion.

À propos de Pennylane

Pennylane est la première plateforme qui réunit logiciel de production pour les experts-comptables et outil de gestion financière pour leurs clients. Pennylane centralise en temps réel tous les flux financiers des entreprises et fluidifie la collaboration entre les entreprises et leur cabinet comptable. Grâce à Pennylane, les experts-comptables se consacrent à leur rôle de conseil en gagnant du temps sur la saisie et la récupération des justificatifs grâce aux nombreuses automatisations de la plateforme. Quant aux entreprises, leurs équipes prennent de meilleures décisions et simplifient leur gestion. Sans quitter la plateforme, elles accèdent à toutes leurs données, fiables, à jour et actionnables ; règlent leurs achats et gèrent leur facturation. Lancée en 2020, Pennylane accompagne déjà plus d’un millier de cabinets d’expertise comptable et des dizaines de milliers d’entreprises de toutes tailles.

Pour en savoir plus sur Pennylane, rendez-vous sur www.pennylane.com

Contact presse Pennylane

Jihane Teretal

jihane@jt-conseil.com

06 08 27 68 85

A propos de HubSpot

HubSpot (NYSE : HUBS) est une plateforme de gestion de la relation client (CRM) comptant parmi les leaders du marché, qui fournit les produits et l’accompagnement nécessaires pour aider les entreprises à accélérer leur croissance. La plateforme inclut des outils gratuits ainsi que des logiciels payants de marketing, de vente, de service client, de gestion de site web et d’opérations, qui s’adaptent aux besoins des entreprises au fil de leur croissance. Aujourd’hui, près de 177.000 clients répartis dans plus de 120 pays utilisent les 1.400 intégrations et les outils à la fois simples et puissants de HubSpot pour attirer les clients, interagir avec eux et les fidéliser.

Deuxième du classement Glassdoor des meilleures entreprises pour la qualité de vie au travail en 2022, HubSpot a également été récompensé pour sa culture par les sociétés 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 de salariés de HubSpot travaillent dans le monde entier dans les bureaux de l'entreprise et à distance.