

Humanlinker rejoint Positive et renforce l'offre CRM et prospection du groupe

Avec cette acquisition, Positive enrichit son portefeuille d'une expertise en prospection et vente par intelligence artificielle, complémentaire de sa solution existante noCRM et de celles dédiées au marketing.

Lille et Paris, le 27 octobre 2026 – Positive annonce l'acquisition de Humanlinker, spécialiste français de la prospection et de la vente assistée par intelligence artificielle. Cette opération renforce l'offre du portfolio de Positive à destination des équipes de vente B2B.

Une complémentarité stratégique pour couvrir l'ensemble du cycle de vente

Cette nouvelle acquisition repose sur une vision commune : libérer les équipes commerciales des tâches chronophages pour leur permettre de se concentrer sur la vente et la relation client. Là où Positive noCRM simplifie la gestion des opportunités commerciales en s'affranchissant de la complexité des CRM traditionnels, Humanlinker utilise l'intelligence artificielle pour réduire le temps consacré à la recherche d'informations, à la qualification des prospects et à la préparation des prises de contact.

En réunissant ces deux expertises, Positive renforce sa présence sur l'ensemble du cycle commercial, de l'identification des prospects jusqu'à la fidélisation des clients. Le groupe complète ainsi ses solutions de marketing, d'engagement client et de gestion commerciale avec des capacités avancées de prospection personnalisée par l'IA, au service des entreprises de 10 à 1 000 collaborateurs.

« Avec Humanlinker, nous renforçons une compétence essentielle pour nos clients : engager les bonnes conversations commerciales. Son expertise de la prospection par IA complète celle de noCRM dans le suivi des affaires. Ce rapprochement donne davantage de profondeur à notre offre sales et a nourrit notre ambition européenne dans les logiciels de marketing et de vente. »

Mathieu Tarnus, fondateur de Positive

Une première intégration entre Humanlinker et Positive noCRM

Première concrétisation de ce rapprochement, Humanlinker et Positive noCRM lancent une intégration entre leurs deux solutions. Les 8 000 utilisateurs de Positive noCRM peuvent ainsi bénéficier des fonctionnalités de prospection assistée par l'IA de Humanlinker. Les deux outils interviennent à des étapes complémentaires du parcours commercial : Humanlinker permet d'identifier, de comprendre et d'engager les prospects les plus pertinents, tandis que noCRM facilite le suivi des opportunités et leur transformation en clients. Cette intégration illustre l'ambition de Positive de proposer une expérience commerciale plus fluide, de la prospection à la conclusion des ventes.

Pour accompagner cette ambition, Thibault Brioland et Régis Viarre, cofondateurs de Humanlinker, prennent la direction du pôle Sales de Positive, qui réunit désormais noCRM et Humanlinker, en qualité de Managing Directors.

La personnalisation au cœur de la prospection

Fondée en France fin 2020 par Thibault Brioland et Régis Viarre, Humanlinker développe une approche de la vente B2B centrée sur la connaissance et la compréhension des prospects. Grâce à ses algorithmes d'intelligence artificielle, la plateforme permet aux équipes commerciales d'exploiter les informations clés sur leurs interlocuteurs et les entreprises ciblées afin de personnaliser leurs prises de contact, d'adapter leurs messages et de préparer des rendez-vous commerciaux plus pertinents et contextualisés.

Humanlinker compte aujourd'hui plus de 350 clients, parmi lesquels Pierre & Vacances Center Parcs, Keyrus, Equancy, Kwanko, Weglot, Paragon et Eurecia, et des utilisateurs dans plus de 100 pays. La société avait levé depuis sa création 3 M€ auprès de deux fonds de capital-risque et de 60 business angels.

« Humanlinker est né d'un constat simple : les commerciaux devraient consacrer leur temps à vendre et à créer des relations, pas à chercher de l'information ou à effectuer des tâches qui peuvent être simplifiées par la technologie. C'est aussi la conviction qui a guidé noCRM depuis sa création. En rejoignant Positive, nous réunissons deux approches complémentaires avec une même ambition : simplifier le quotidien des équipes commerciales, de la prospection jusqu'au suivi des opportunités, et leur permettre de se concentrer sur ce qu'elles font de mieux : engager les bonnes conversations et vendre. »

Thibault Brioland, CEO & Cofondateur de Humanlinker et Managing Director des solutions Sales chez Positive.

Cette acquisition s'inscrit dans la stratégie de Positive, réunir des expertises complémentaires pour aider les entreprises à gagner en visibilité, engager leurs audiences et développer leurs ventes. Les clients de Humanlinker continueront à utiliser leur solution et à être accompagnés dans les mêmes conditions.

Les conditions financières de l'opération ne sont pas communiquées. Humanlinker était accompagné par Raisers Partners en tant que banque d'affaires.



À propos de Positive

Positive est un acteur européen de référence du SaaS B2B, proposant des solutions dédiées au marketing digital, à l'engagement client et à la performance commerciale, notamment Positive Surfer, Positive Iconosquare, Positive User et Positive Signitic. Majoritairement détenu par ses fondateurs et soutenu par des investisseurs européens, le groupe a multiplié son chiffre d'affaires par cinq en cinq ans. Basé à Lille, il compte plus de 400 collaborateurs en France, en Allemagne, en Italie et en Pologne. Engagé en faveur de la souveraineté numérique, Positive héberge les données de ses clients exclusivement en France et en Allemagne.

Pour plus d'informations : www.positivegroup.com

Press Contact

Loriane Raimbert

Head of Brand, PR & Communication
loriane.raimbert@positivegroup.com
0602665018