

Sidetrade fait l'acquisition de BrightTarget, start-up spécialisée dans l'Intelligence Artificielle

PARIS, France – 21 Novembre 2016 – Sidetrade (Euronext : ALBFR.PA), leader mondial des solutions prédictives sur le cycle Sales-to-Cash, annonce l'acquisition définitive de BrightTarget Ltd, start-up britannique spécialisée dans l'Intelligence Artificielle appliquée à la performance marketing et commerciale des entreprises.

BrightTarget a été fondée en 2014 à Birmingham par Glen Westlake, Président, et Mark Sheldon, Directeur Technique. La société a été identifiée comme l'une des trois start-up les plus innovantes en Europe dans l'étude Gartner de Todd Burdow « Market Guide for SaaS Based Predictive Analytics Applications for BtoB Sales and Marketing 2016 ».

Cette acquisition s'inscrit pleinement dans la stratégie du groupe Sidetrade visant à améliorer la performance des entreprises sur le cycle Sales-to-Cash. BrightTarget a conçu de puissants algorithmes de Machine Learning (auto-apprenant) basés sur l'analyse de l'historique des transactions (factures) et des comportements clients avec leurs données intrinsèques (secteur, géographie, taille...) enrichies de millions de signaux collectés sur le web (articles de presse, engagements sur les réseaux sociaux, sites d'entreprise...). La solution BrightTarget permet de :

- Définir la valeur prédictive de chaque client (« Predictive Customer Lifetime Value ») calculée à partir de sa contribution financière anticipée et générée sur sa durée probable de rétention
- Identifier les clients à risque susceptibles d'être perdus pour l'entreprise afin d'améliorer significativement le taux de rétention
- Scorer les meilleures opportunités de business additionnel sur sa base clients (« Upsell », « Cross-sell ») afin de focaliser les équipes commerciales sur les clients à plus fort potentiel
- Fournir la liste des prospects disposant d'une haute probabilité de conversion au regard de leur « Predictive Customer Lifetime Value »

Interfacée avec les principaux CRM et solutions marketing, la technologie Cloud de BrightTarget se déploie en quelques jours et évite des investissements significatifs en infrastructure Big Data et en recrutements de Data Scientists. D'ores et déjà, des sociétés de premier plan telles qu'Euromoney Institutional Investor PLC, BSS Industrial (filiale de Travers Perkins PLC) ou encore Speedy Hire bénéficient régulièrement de la simplicité d'utilisation de la technologie BrightTarget pour déceler parmi leurs centaines de milliers de prospects ou clients des opportunités de business insoupçonnées et agir sur les clients à risque avant qu'il ne soit trop tard.

Glen Westlake déclare : « *Travailler avec Sidetrade sera une opportunité et une expérience fantastique pour moi et mes équipes. Nous sommes extrêmement enthousiastes d'intégrer Sidetrade car nous partageons la même ambition : rendre accessible à tous l'Intelligence Artificielle au cœur des processus business afin de créer une valeur parfaitement mesurable pour nos clients. En proposant rapidement notre solution à l'ensemble des clients de Sidetrade et disposant d'une implantation immédiate sur 4 pays en Europe, BrightTarget va rapidement devenir un des leaders mondiaux dans le domaine très prometteur du Predictive BtoB Sales & Marketing.* »

BrightTarget et Sidetrade ont initié en même temps la recherche d'algorithmes éprouvés basés sur du Machine Learning et sont parfaitement complémentaires pour créer ensemble une plateforme technologique commune sur la performance du cycle Sales-to-Cash.

Olivier Novasque, Président de Sidetrade, déclare : « *Nous avons été clairement impressionnés par la puissance des algorithmes de BrightTarget. Être capable de donner avec exactitude -dans plus de 7 cas sur 10- l'identité des clients à risque ou ceux avec qui vous pouvez faire plus de business est d'une très grande valeur pour n'importe quelle entreprise. Nous avons trouvé en BrightTarget une pépite de l'Intelligence Artificielle appliquée à la gestion du client. En conjuguant nos expertises, nos forces et nos talents, nous enrichissons notre offre et allons créer une plateforme unique sur le cycle Sales-to-Cash. En combinant BrightTarget et Sidetrade, nous allons permettre à nos clients de générer plus d'opportunités business en amont du cycle tandis qu'en aval, avec la solution Sidetrade Payment Intelligence, nous leur offrons déjà la possibilité de prédire et générer plus de cash. En rendant accessible l'Intelligence Artificielle au cœur du business, nous voulons devenir le partenaire stratégique de chacun de nos clients et leur apporter une valeur « extra-ordinaire » sur l'ensemble de leur cycle Sales-to-Cash.* »

Prochaine publication

Chiffre d'affaires de l'exercice 2016 : 24 janvier 2017 (après Bourse)



Contact Sidetrade

Christelle Dhrif - T : +33 (0)1 46 84 14 13 - finance@sidetrade.com

En cas de discordance entre la version française et la version anglaise du présent communiqué de presse, seule la version française est à prendre en compte.

À propos de Sidetrade (www.sidetrade.com)

Sidetrade (EURONEXT: ALBFR.PA), leader mondial des solutions prédictives sur le cycle Sales-to-Cash, accélère la création de valeur sur le cycle client. Complémentaire aux CRM et ERP, sa plateforme Cloud est unique.

La technologie Sidetrade utilise l'intelligence artificielle pour détecter des opportunités de croissance inexploitées, développer les ventes, améliorer la rétention, prévoir les comportements de paiement client et accélérer la génération de cash-flow. Plus de 1 000 entreprises de toutes tailles, tous secteurs, dans 65 pays ont adopté l'intelligence artificielle de Sidetrade pour une croissance durable.

Sidetrade offre un nouveau modèle de collaboration entre les équipes Marketing, Ventes, Finance et Service Client permettant d'évaluer, de prédire et d'améliorer la performance client, tout en assurant un avantage compétitif.

Grâce à sa solution Sidetrade Payment Intelligence (SPi), Sidetrade utilise la Data science afin d'éliminer toute hypothèse hasardeuse sur la relation client.

En poussant au plus loin l'utilisation du Machine Learning pilotée par l'homme, les entreprises dynamisent la performance opérationnelle en rationalisant les processus liés à l'engagement commercial, au Credit Management et au Support.

Pour plus d'information, visitez www.sidetrade.com et suivez-nous sur Twitter @sidetrade.