

## Sidetrade fait l'acquisition d'IKO System, start-up spécialisée dans les solutions prédictives de prospection commerciale

**PARIS, France – 13 Décembre 2016** – Sidetrade (Euronext : ALBFR.PA), leader mondial des solutions prédictives sur le cycle Sales-to-Cash, annonce l'acquisition définitive d'IKO System, start-up française spécialisée dans les solutions prédictives appliquées à la prospection commerciale des entreprises.

Moins d'un mois après l'acquisition de BrightTarget, spécialisée dans l'intelligence artificielle dédiée à la performance marketing et commerciale, Sidetrade ajoute une brique complémentaire à son offre : l'automatisation intelligente de la prospection. Sidetrade renforce ainsi son offre prédictive avec deux des start-up les plus innovantes en Europe selon l'étude du cabinet Gartner « *Market Guide for SaaS Based Predictive Analytics Applications for BtoB Sales and Marketing 2016* ».

IKO System, fondée en 2010 à Paris par Marc Rouvier et Nicolas Woïrhaye, a déjà séduit de nombreuses entreprises en Europe telles que CDC-Arkhinéo, Anaplan, Arvato, La Poste ou Talend. Les solutions IKO System permettent de :

- Cibler les sociétés à prospecter ayant la meilleure probabilité de conversion
- Prioriser l'action commerciale via un score de disponibilité des décideurs
- Démultiplier la communication avec les décideurs en automatisant l'engagement commercial
- Évaluer l'intérêt des prospects par l'analyse algorithmique des interactions commerciales

Les algorithmes prédictifs et les technologies de Machine Learning d'IKO System permettent ainsi aux forces commerciales de démultiplier leur capacité à engager les premiers contacts avec des milliers de prospects ciblés tout en améliorant leur taux de conversion en opportunités. Ces technologies prédictives s'appuient sur plusieurs millions d'interactions entre commerciaux et décideurs, pour anticiper le comportement des acheteurs et la meilleure manière d'optimiser la relation commerciale.

Avec cette nouvelle acquisition, Sidetrade devient le premier acteur mondial à proposer des solutions d'intelligence artificielle visant à améliorer la performance des entreprises sur l'ensemble du cycle Sales-to-Cash.

Marc Rouvier, co-fondateur d'IKO System, déclare : « *La prise de contact avec les prospects ou les clients est un problème majeur pour toutes les entreprises. Aujourd'hui, il faut entre 8 et 12 tentatives pour joindre un décideur. Nos solutions savent quels décideurs sont disponibles, et nous pouvons prédire leur réaction dans la prise de contact. Avec une automatisation intelligente et personnalisée, le gain d'efficacité est significatif aussi bien pour le marketing, la prospection, le suivi clients ou la relation financière. Le rapprochement avec BrightTarget (en amont) et Sidetrade (en aval) permet enfin de concrétiser une vision industrielle unique : créer le premier acteur à proposer de l'intelligence artificielle sur l'ensemble de la relation client.* »

Olivier Novasque, Président de Sidetrade, déclare : « *IKO System a su utiliser les dernières technologies de Machine Learning pour résoudre l'éternel challenge de la prospection commerciale. Avec les solutions BrightTarget, IKO System et Sidetrade, nous disposons désormais d'une plateforme unique utilisant l'intelligence artificielle pour créer de la valeur sur l'ensemble du cycle Sales-to-Cash. Nous pouvons maintenant dire à une entreprise : nous savons quel prospect ou quel client vous devez cibler en priorité, comment engager les décideurs et quels seront leurs comportements de paiement. En synthèse, nous permettons à nos clients d'augmenter significativement leur chiffre d'affaires tout en accélérant leur génération de 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](mailto: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](http://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](http://www.sidetrade.com) et suivez-nous sur Twitter @sidetrade.