

IKO System, qui automatise la prospection commerciale, lève 2,5 millions d'euros

IKO System, qui édite une plateforme permettant d'automatiser la prospection commerciale, vient de boucler une levée de 2,5 millions d'euros auprès de Naxicap Partners, 3T Capital et Bpifrance pour se développer à l'international.

Créé en 2011, IKO System s'est développé sur le concept de l'automatisation de la prospection commerciale. IKO construit en effet le profil du « client idéal » en analysant l'environnement commercial de ses clients (200 entreprises de toutes tailles) grâce à leurs bases de données et à d'autres sources d'informations publiques (actualités, blogs, réseaux sociaux, web public, etc.). L'objectif : déceler parmi une base de 160 millions de sociétés quels sont les prospects les plus pertinents (ceux qui ont besoin), pour ses clients grâce à l'analyse prédictive. Un deuxième outil, baptisé Smart engagement, a récemment vu le jour pour permettre d'automatiser ensuite la prise de rendez-vous avec les décisionnaires grâce à des scénarios d'emails et à un accompagnement dans la prise de contact. « *Notre outil permet de générer 5 fois plus de rendez-vous* » avance Marc Rouvier, cofondateur de la société.

2,5 millions d'euros pour doubler les effectifs et conquérir l'Europe

Après une première levée en 2011 lors du lancement de la société, IKO System aujourd'hui réalise un second tour de table de 2,5 millions d'euros

auprès de Naxicap Partners, 3T Capital et Bpifrance. « *Nous avons rencontré Naxicap et 3T qui ont été sensibles à notre proposition de valeur. Ca a fait tilt tout de suite et c'est ce qui nous a permis de construire cette levée* » , se rappelle Marc Rouvier. Benoit Gourdon, cofondateur de Neolane et actuellement CEO de TellMePlus, participe également à ce tour de table et apporte son expérience aux fondateurs en tant que membre du Conseil d'Administration d'IKO System.

Avec 5 personnes à ses débuts, la jeune pousse s'est étoffée et compte aujourd'hui 30 collaborateurs. « *Chez IKO sur nos 30 collaborateurs, 50% sont des profils anglo-saxons. Nous opérons en France, en Angleterre, aux Pays-bas et en Allemagne. Cette levée permet d'accélérer le développement européen* », précise Marc Rouvier. Pour adresser de bout en bout le sujet de la prospection commerciale, IKO System va ainsi doubler ses effectifs et recruter des profils qualifiés : marketing, commerciaux etc pour étendre sa marque. Côté produit, la plateforme de génération de leads et celle de prise de contact sont vouées à fusionner pour former une plateforme globale. Avec l'Europe en ligne de mire, IKO System ne perd pas de vue les États-Unis, qui « *sera un vrai sujet début 2017* » , conclut Marc Rouvier.