

JUIN CRÉATIF : INTERVIEW VÉRITÉ DE STÉPHANE XIBERRAS (BETC). P.10 - AD TECH: 15 PÉPITES FRANÇAISES. P.36
TENDANCES: LE NOUVEAU VISAGE DE LA BEAUTÉ. P.40 - PORTRAIT: PIERRE CHAPPAZ (TEADS). P.51

STRATÉGIES

AU CŒUR DE TOUTES LES STRATÉGIES

N° 1908 - 09 JUN 2017 - 5,80€



© Laurent Brunel / Illustration Stratégies

M 06323-1908 - F: 5,80 €
ISSN 1627-6424



ByPath : la solution qui révolutionne la vente B2B

Coup de projecteur sur la start-up ByPath. La solution d'Intelligence Commerciale basée sur l'exploitation du Big Data connaît un succès fulgurant auprès des commerciaux depuis son lancement. Entretien avec Loïc Deo Van, CEO et fondateur de ByPath.

Bonjour Loïc, ByPath met le Big Data au service des commerciaux. Qu'est-ce que cela signifie ?

LOÏC DEO VAN : Le web regorge de données qui ne sont pas exploitées par les entreprises. Nous laissons de plus en plus de traces, que ce soit sur les réseaux sociaux, la presse ou Twitter...

Pour un commercial, c'est une vraie mine d'or ! Détectées à temps et bien exploitées, elles sont des leviers efficaces pour engager la conversation et développer son business.

Nos algorithmes analysent des millions de données afin de révéler aux commerciaux des informations essentielles pour leur business. En chiffres, ce sont 12 millions de sociétés, 200 millions de contacts et plus de 200 000 sources média qui sont analysés quotidiennement.

Depuis votre lancement fin 2015, plus de 500 clients ont adopté ByPath et la solution est commercialisée dans plus de 10 pays. Quelles sont vos recettes ?

LDV : A l'instar de start-up américaines, nous avons immédiatement et massivement investi sur le marketing et la communication. Et le résultat a payé : 50 clients signés 3 mois après notre lancement ! Notre cycle de vente



les co-fondateurs de ByPath de gauche à droite : Olivier Tolédano, Loïc Deo Van, Mathieu Fargette, Thomas Cochin.

Photo réalisée dans les bureaux de KWERK Paris

est extrêmement rapide : ByPath est une solution « plug & play » et notre modèle économique en mode SaaS favorise la mise en place de projets pilote chez les Grands Comptes.

Pour garantir l'adoption de notre solution, nous avons également mis en place un service Customer-Care IFAD qui nous permet d'avoir une grande proximité et pro-activité face aux besoins des utilisateurs.

Enfin ByPath s'intègre parfaitement avec le CRM de nos clients, ce qui leur permet de mesurer leur ROI : gain de temps, nouveaux rendez-vous, identification de nouvelles opportunités...

Vous avez géré une croissance rapide, quels sont les conseils que vous pourriez donner aux entrepreneurs ?

LDV : La première des choses est de constituer une bonne équipe de départ, complémentaire et partageant la même vision : c'est notre ADN.

Ensuite, être accompagné ! Pour accélérer notre développement, nous avons rejoint l'incubateur Kompass, avec lequel nous avons des synergies fortes sur la data et le business. C'est grâce au réseau international de Kompass que nous avons pu déployer ByPath dans une dizaine de pays en Europe en moins d'un an. Enfin, rester proches et

toujours à l'écoute des utilisateurs, ce sont eux qui drivent notre RoadMap !

Le Big Data est un vaste sujet. Quels sont vos prochains défis ?

LDV : L'exploitation du Big Data au même titre que l'Intelligence Artificielle appliquée à la vente n'en sont qu'à leurs prémices. Nous nous considérons comme des pionniers. Nous innovons constamment. Nous développons actuellement de nouvelles fonctionnalités prédictives et élaborons une nouvelle appli mobile pour répondre aux usages des commerciaux.

ByPath
sales intelligence