

ByPath déjà repéré par Kompass

La Big Data, nouveau trésor des commerciaux

Mettre les informations sur le Web et les réseaux sociaux à la disposition des commerciaux, tel est le défi relevé par cette jeune pousse prometteuse.

Loïc Deo Van parle d'expérience : avant de créer ByPath avec ses associés, il a été commercial dans le secteur informatique : «Un vendeur déteste perdre du temps à renseigner un logiciel de CRM [Customer Relationship Management] et préfère ne pas partager les informations sur ses prospects, qui constituent son fonds de commerce». D'un autre côté, Internet regorge de données pertinentes sur les entreprises et leurs collaborateurs. «L'ensemble des supports numériques a généré deux fois plus de données en 2 ans que depuis le début de l'humanité. Il y a énormément de contenu, mais comment trouver les informations pertinentes et utiles ?». Il aura fallu deux années de R&D et 300 K€ d'investissements pour apporter une réponse à cette question.

Algorithmes puissants

Les commerciaux BtoB ne recherchent pas uniquement un nom de contact, mais tous les renseignements qui permettent de bâtir une véritable stratégie : quels sont les circuits de décision ? Est-ce que je connais quelqu'un dans l'entreprise qui puisse m'introduire auprès du prospect ? Avons-nous des références

communes ? «Chaque jour, nos algorithmes analysent des millions de données issues du Web (réseaux sociaux, blogs, presse, Twitter...) pour détecter les leviers potentiels. Notre objectif est de faciliter au maximum le travail des commerciaux en leur fournissant des informations immédiatement exploitables».

Des outils intelligents permettent ainsi de reconstituer automatiquement l'organigramme d'une entreprise, de générer des alertes en cas d'opportunités, de cartographier les deals en cours... Et, avantage complémentaire, toutes ces données peuvent alimenter le CRM de l'entreprise, sans qu'aucune saisie ne soit nécessaire, avec une mise à jour automatique et en temps réel sur les contacts.

Partenariat stratégique

En moins d'un an, la solution ByPath, proposée en mode SaaS par abonnement (50 € par utilisateur), a convaincu plus de 200 entreprises, des PME aux grands comptes dans tous les secteurs BtoB, avec un millier d'utilisateurs. Et la jeune pousse a également séduit un partenaire déterminant, Kompass, spécialiste de l'information et de la mise en relation commerciale internationale depuis plus de 60 ans. La société, confrontée à une baisse constante de son activité historique (16 M€ de CA) et forte du soutien de Natixis, qui a apporté 26 M€, a créé en 2015 Kompass Incubateur, avec l'objectif d'accueillir des start-up dont les activités sont liées aux siennes. ByPath a intégré cet incubateur et bénéficie d'un investissement de 1,5 M€ mais aussi d'un véritable partenariat com-



>> Mathieu Fargette, directeur commercial, et Loïc Deo Van, P-DG, cofondateurs de ByPath

Data pas encore Big

Création : août 2013

Démarrage de l'activité : août 2015

200 sociétés clientes

1.000 utilisateurs

1 M€ levés

Actionnariat : Loïc Deo Van, Mathieu Fargette, Olivier Tolédano, Kompass

Concurrence : LinkedIn, Salezeo, Salesforce...



>> Le moteur de ByPath parcourt le Web et les réseaux sociaux pour récupérer des informations pertinentes.

mercial. «Nous allons pouvoir réunir le meilleur de deux mondes : l'exploitation du Big Data issu du Web combiné aux données de Kompass. Concrètement, cela signifie la mise à disposition dans ByPath des informations financières de 12 millions d'entreprises : CA, effectif, liste des établissements, liens capitalistiques et numéros de téléphone. Il nous ouvre également le réseau international de Kompass présent dans plus de 60 pays». L'application, aujourd'hui disponible en français et en anglais, va être traduite avant la fin de l'année à minima en trois langues supplémentaires : italien, espagnol et allemand. Et de nouvelles innovations sont en cours de développement, comme l'ajout de fonctionnalités prédictives. De quoi convaincre les commerciaux du monde entier.

Lionel Dupré