

IKO System lève 500k€ auprès de ses clients

IKO System, une start-up parisienne qui propose une **solution d'intelligence commerciale relationnelle**, annonce aujourd'hui avoir finalisé une levée de fonds de 500k€. Le tour de table a été réalisé auprès de ses premiers clients, emmenés par le Groupe Revue Fiduciaire, et l'intégralité de ses employés.

«IKO System propose aujourd'hui une nouvelle façon de démultiplier l'efficacité commerciale. Il est évident que l'utilisation de son carnet d'adresses pour trouver des clients est bien plus efficace que de prospecter dans le dur: contacter un interlocuteur en passant par la réception, c'est à peu près comme tenter l'Everest par la face nord, alors que vos relations Facebook ou LinkedIn peuvent vous offrir des possibilités considérables pour développer votre activité. IKO System utilise les données sociales, les carnets d'adresses, les CRM et un moteur d'intelligence artificielle pour fournir une intelligence commerciale vraiment unique sur plus de 100 millions de contacts», commente Marc Rouvier, PDG d'IKO System.

La société, qui cible les équipes commerciales les plus efficaces, compte 70 clients, principalement dans l'IT, les services aux entreprises et la finance.

Cette augmentation de capital permettra à l'entreprise d'accélérer le développement de sa solution, et particulièrement l'intégration de services tiers comme Gmail, Outlook, Google Apps, Microsoft Dynamics ou Oracle CRM.

Nicolas Woirhay, co-fondateur d'IKO System, est particulièrement enthousiaste sur ces nouveaux projets : «Suite à notre expérience dans l'intégration d'IKO System avec Salesforce, nous allons pouvoir proposer rapidement IKO System avec les produits de Google, Microsoft ou Oracle. Mais notre feuille de route est encore plus ambitieuse : nous lancerons très prochainement un programme développeurs avec une API publique».

IKO SYSTEM en synthèse

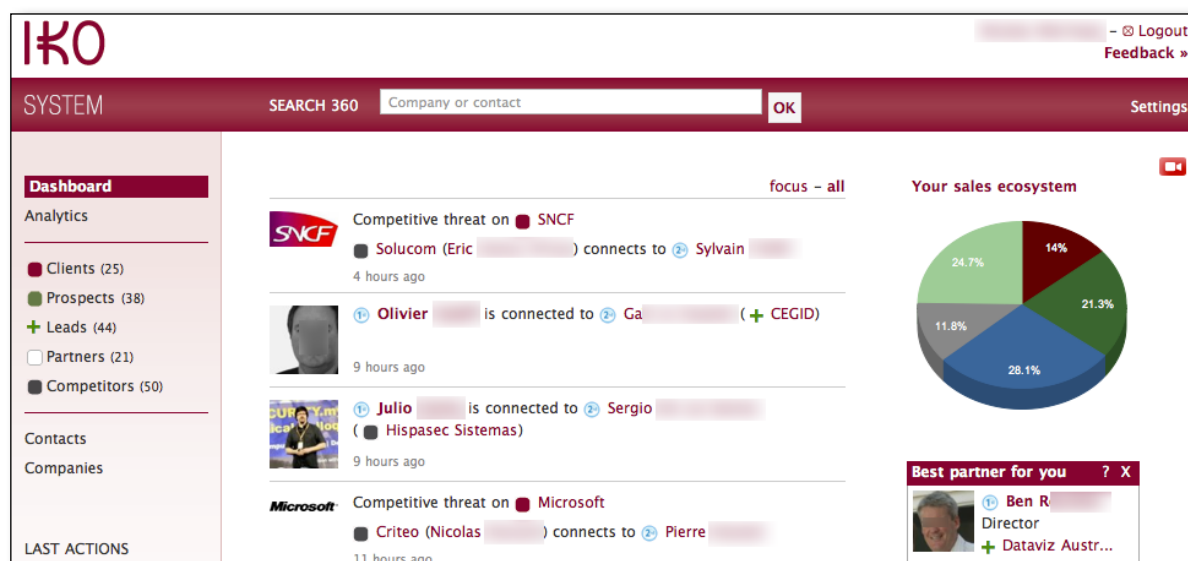
«L'intelligence commerciale par les réseaux sociaux»

- Fondée en 2010 par Marc Rouvier et Nicolas Woirhay
- Financement initial de 200k€ (fondateurs)
- 8 employés
- 70 clients
- 2000 utilisateurs actifs
- Chef de file investisseurs : Groupe Revue Fiduciaire

Website : www.iko-system.com

Blog : blog.iko-system.com

Twitter : [@IKO_System](https://twitter.com/IKO_System)



Geoffroy Vilbert, fondateur d'Opteamum Alliance, un cabinet de conseil en fusions & acquisitions, l'un des premiers clients d'IKO System, témoigne : «J'ai utilisé les réseaux sociaux pendant des années et j'étais sur le point de m'en désintéresser : trop de contacts et pas de possibilités d'en extraire de l'information pertinente pour mes affaires quotidiennes. Quand Marc Rouvier est entré dans mon bureau pour me faire une démonstration d'IKO System, j'ai réalisé l'impact qu'allaient avoir mes réseaux pour ma société».

Best partner for you ? X


Florent [redacted]
 Regional Director F...
 + Perceptive So...

has 84 valuable contacts in
 41 compa

+ Adobe
 + SAP
 + 39 othe

You can b

① Thomi
 ① Stéphi

Best Influencer ? X


Hervé [redacted]
 Partner
 + For [redacted]

has 45 direct contacts to your
 clients/prospects (5 in
 common with you)

You can be introduced by

① Eric [redacted]
 ① Alain [redacted]
 + 13 others

«Notre investissement dans IKO System est à la fois stratégique et industriel pour le Groupe Revue Fiduciaire» déclare son PDG, Yves de la Villeguérin, «IKO System est une brique essentielle pour enrichir la connaissance que nous avons de nos 300 000 clients, et pour mieux cibler nos terrains de prospection».

La société a été créée à Paris en 2010 par Marc Rouvier, diplômé des Ponts et Chaussées ayant passé l'essentiel de sa carrière en fonds d'investissement, et Nicolas Woirhaye, un expert reconnu de la lutte contre la cybercriminalité et fondateur du CERT-LEXSI.

IKO System offre une solution d'intelligence commerciale basée sur les réseaux sociaux, permettant aux professionnels de multiplier les opportunités commerciales via leurs réseaux relationnels (réseaux sociaux, carnets d'adresses, CRM). L'intelligence artificielle, adaptée aux processus commerciaux, permet d'identifier de nouveaux prospects, et de s'adapter en continu aux mouvements de son marché. Face à la saturation des terrains de prospection dans tous les secteurs, IKO System propose aux équipes commerciales un système décisionnel, permettant d'établir une stratégie claire et d'adopter des tactiques commerciales innovantes.

A PROPOS D'IKO SYSTEM: IKO System est un service en ligne qui offre aux professionnels la possibilité de démultiplier leurs opportunités commerciales via leurs réseaux sociaux. La mission d'IKO System est d'exploiter le potentiel de ces réseaux, appliqué à la performance commerciale et à la compréhension de son marché. La solution d'IKO System agrège les différents réseaux sociaux, les carnets d'adresses, les données CRM de l'utilisateur, et utilise un moteur d'intelligence artificielle pour lui générer des actions commerciales, opportunités et menaces. Créée en 2010 par Marc Rouvier et Nicolas Woirhaye, IKO System est basée à Paris.

A PROPOS DU GROUPE REVUE FIDUCIAIRE:

Groupe Revue Fiduciaire est un groupe spécialisé dans la presse, les publications et la formation dans les domaines de l'information sociale, comptable et juridique. Avec plus de 70 auditeurs internes, Groupe Revue Fiduciaire représente 7 millions de parutions distribuées annuellement, 315 000 abonnés et 150 000 publications par an. www.grouperf.com

CONTACTS



Nicolas Woirhaye
nico@iko-system.com
 +33 622 632 451

Marc Rouvier
marc@iko-system.com
 +33 678 668 538

