

## Communiqué de presse

10 septembre 2014

### Tilkee lève 500 000 euros auprès d'actionnaires de référence

Tilkee, start-up lyonnaise qui a conçu une solution logicielle d'optimisation de la prospection et de la relance commerciale, vient de finaliser un **premier tour de table de 500.000 euros auprès de Rhône-Alpes Création II, Pertinence Invest, Axeleo et un groupe de Business Angels** de premier ordre.

**Créée en novembre 2012 par Sylvain Tillon et Timothée Saumet, tous deux *serial-entrepreneurs***, la société dispose désormais des capitaux nécessaires pour finaliser une interface web toujours plus intuitive et ergonomique, **poursuivre le développement des briques *big data* et intensifier son développement commercial.**

Pour Sylvain Tillon, CEO de Tilkee, « D'après le Portail des PME, 60% des commerciaux ne relancent jamais leurs prospects ! Cela paraît invraisemblable ! En 12 mois, Tilkee a permis d'envoyer 21.000 propositions commerciales, lues en moyenne pendant 145 secondes. Grâce à Tilkee, les commerciaux ont fait des relances efficaces et ont **vu leur taux de transformation augmenter entre 18 et 30% en moyenne** ».

**L'entreprise lyonnaise propose une solution SaaS pour optimiser la prospection et la relance commerciale, dans tous les secteurs d'activité.**

Les **commerciaux**, utilisateurs ciblés par Tilkee, redirigent le prospect vers leur proposition commerciale en ligne, appelée "**Tilk**", qui accepte tous les formats (Word, Excel, PDF, PPT, etc.).

Dès l'ouverture du Tilk, le **système de tracking** s'active afin de connaître le comportement de lecture du client potentiel. Date d'ouverture, nombre de connexions, pages lues, parties lues dans chaque page, éléments téléchargés, temps total passé, sont autant de données essentielles dans le but d'organiser efficacement la relance commerciale.

La pertinence de ces innovations a été primée dans de nombreux concours de startups auxquels Tilkee a participé : Sigma Xi (USA), Web2Day (Nantes), DigiTalent Party (Lyon).

**Tilkee souhaite affirmer son positionnement de complément « *smart* » des solutions CRM sur un marché de 20,4 Mds\$, tiré par Salesforce.**

Le marché du CRM a progressé de 13,7% en 2013, d'après le cabinet Gartner. Une tendance qui est poussée par le haut niveau des investissements en marketing digital et autour de l'expérience utilisateur. La progression du marché du CRM est tirée par 5 leviers selon Gartner : le Social (mesure de l'engagement social, réseaux sociaux...), le Mobile (tablettes, smartphones...), le Big Data (analyse prédictive, web analytics...), le Cloud et l'Internet des objets.

**L'objectif de Tilkee est de devenir le leader européen de l'envoi de propositions commerciales et qualification de prospects, grâce à des partenariats forts avec des éditeurs CRM de 1<sup>er</sup> plan et une extension indispensable sur le marché US dans les prochains mois.**

**Pour plus d'informations :**

**A propos de Tilkee :**

Sylvain Tillon – [sylvain@tilkee.fr](mailto:sylvain@tilkee.fr)

**A propos de Rhône-Alpes Création II :**

Depuis son lancement en 1989, Rhône-Alpes Création a accompagné plus de 240 entreprises en intervenant au capital de jeunes sociétés rhônalpines afin de financer leurs premières phases de développement. Dotée de 69 millions d'euros de fonds sous gestion grâce au soutien de la Région Rhône-Alpes, de Bpifrance, des banques de la place régionale, et de groupes industriels, Rhône-Alpes Création occupe une position centrale dans le financement des étapes d'amorçage et de création d'entreprises. Elle gère un portefeuille de 60 participations avec une équipe active de huit personnes.

Rhône-Alpes Création – 10 rue du Château d'eau – 69410 Champagne-au-Mont-d'Or - [www.r-a-c.fr](http://www.r-a-c.fr)

Contact : Mathieu Viillard

**A propos de Pertinence Invest :**

Pertinence Invest®, créée fin 2012, est une société d'investissement dont le but est d'accompagner le développement de start-ups technologiques valorisant la recherche. Ses 7 actionnaires-fondateurs sont des structures de valorisation adossées à des écoles d'ingénieurs et à des universités. Dotée de près de 2M€, PERTINENCE INVEST® prévoit d'ici 2015 une dizaine de prises de participation afin soutenir les entreprises exploitant les technologies des laboratoires publics français dès leur création.

Pertinence Invest – 66 Boulevard Niels Bohr – CS 52132 Villeurbanne Cedex – [www.pertinence-invest.com](http://www.pertinence-invest.com)

Contact : Dr Henri-Marc MICHAUD, Président : [president@pertinence-invest.com](mailto:president@pertinence-invest.com)

**A propos d'Axeleo:**

Axeleo est un accélérateur porté par des entrepreneurs pour les startups numériques BtoB. Sa mission : doper le développement des startups à fort potentiel en accélérant leur accès au marché et aux sources de financement. Créé à l'automne 2013 et porté par une quinzaine d'entrepreneurs expérimentés, Axeleo est actif partout en France et accompagne des startups comme Tilkee (application cloud qui optimise le suivi commercial, Lyon), TellMePlus (Intelligence artificielle et profiling prédictif, Montpellier), BiBoard (business intelligence cloud et mobile, Grenoble), Tsar Software (service cloud de pilotage de la performance financière, Paris).

Axeleo – 24 rue Benoit Bennier – 69260 Charbonnières-les-Bains – [www.axeleo.com](http://www.axeleo.com)

Contact Presse : Agnès Gilbert | +33 6 84 61 30 71 | [a.gilbert@eudoxie-pr.com](mailto:a.gilbert@eudoxie-pr.com)

Contact Axeleo: [eric@axeleo.com](mailto:eric@axeleo.com)

|