

## **Tilkee en route vers les Etats-Unis**

*Tilkee intègre le programme ubi i/o de Bpifrance et débarque en avril à New-York, première étape de sa stratégie d'implantation sur le sol américain*

Tilkee, éditeur de logiciel français spécialisé dans la réduction des cycles de vente et l'optimisation de la relance client, a été sélectionné pour intégrer le programme ubi i/o qui vise à aider les startups françaises à s'implanter sur le sol américain. Dans ce cadre, Tilkee débarque à New-York au mois d'avril à la rencontre de mentors, partenaires, et prospects. C'est la première étape de son implantation sur le sol américain.

« *Le marché américain est beaucoup plus mature que le marché européen tant en termes d'adoption des outils CRM au sein des entreprises qu'en termes de mise en place de processus au sein des équipes commerciales* », explique Sylvain Tillon, président fondateur de Tilkee. « *Depuis la création de Tilkee, nous savions que notre croissance passerait par une implantation rapide aux Etats-Unis. En intégrant le [programme ubi i/o](#), nous allons bénéficier d'un cadre et d'un accompagnement qui vont nous aider à réaliser cette étape majeure de notre développement.* »

Fondée il y a un peu plus de deux ans, Tilkee a connu une croissance soutenue et affiche déjà des résultats significatifs en France et en Allemagne. Des entreprises comme Audi, EDF, Orange, Vinci, Wolters Kluwer ou Adecco font partie des premiers utilisateurs de la solution, directement intégrée à leur CRM (comme Salesforce et Oracle) ou à leur messagerie électronique (Gmail et Outlook sont compatibles).

« *Je pense que l'originalité et la maturité de la solution, ainsi que la solidité financière de l'entreprise, nous ont permis d'être retenu dans le programme ubi i/o* », se réjouit Sylvain Tillon. « *Notre ambition est désormais de parvenir à identifier rapidement les distributeurs avec lesquels travailler pour faire connaître notre offre et nous implanter durablement aux Etats-Unis.* »

### **Le programme ubi i/o**

Bpifrance et Business France ont lancé ubi i/o pour aider les startups à développer leur business aux Etats-Unis. Ce programme est un condensé de 10 semaines de *business development*, de *coaching* et de *networking* proposé aux entreprises françaises ayant un projet d'implantation à court terme sur le marché américain.

L'objectif de ubi i/o est de permettre aux entreprises françaises sélectionnées pour leur potentiel innovant de développer des liens privilégiés et durables avec la référence mondiale des NTIC.

## **Une solution pour plus d'efficacité commerciale**

Plus d'un devis sur 2 n'est jamais relancé... ou trop tard ! Et les commerciaux sont souvent pointés du doigt pour leur manque de performance. C'est pour répondre à ce genre de préoccupation des entreprises que Tilkee a conçu sa solution de relance commerciale, proposée en mode SaaS. Simple et novatrice, elle repose exclusivement sur des données quantitatives, qualitatives et des conseils issus de l'observation et l'analyse du comportement de lecture d'un prospect face à des offres commerciales B2B, des plaquettes et tout autre document transmis via l'application Tilkee.

Tilkee identifie ainsi les personnes qui ont ouvert les documents, détaille le temps de consultation de l'offre, les différentes pages lues, les documents téléchargés. La solution fournit, sous forme d'alerte au commercial, un ensemble de chiffres, statistiques et de diagrammes, ainsi que des conseils sur les actions pouvant être initiées – relancer rapidement, ne revenir vers le prospect que dans une semaine, ne pas revenir vers lui car probabilité de signature faible - afin de lui permettre d'optimiser sa démarche commerciale.

## **A propos de Tilkee**

Tilkee est un éditeur de logiciel français spécialisé dans les outils de suivi des propositions commerciales et l'optimisation de la relance client. Sa solution logicielle en mode SaaS permet aux commerciaux de connaître avec précision et en temps réel le comportement de lecture des prospects face à une offre. Ils peuvent ainsi contacter leurs interlocuteurs au moment opportun avec un discours commercial adapté et optimiser leurs relances. En moyenne, Tilkee permet d'augmenter le taux de transformation de 10 à 30 %.

La solution proposée par Tilkee est compatible avec les principaux logiciels commerciaux tels que Salesforce, Mailchimp, Intercom ou encore Microsoft Dynamics, Ines CRM, Zoho (via Zapier).

Lancée par Sylvain Tillon et Timothée Saumet en septembre 2013, Tilkee est présent en France et ambitionne désormais de se développer à l'international (UK, US). La société compte parmi ses clients des entreprises telles qu'Orange, Cegid, Gazprom, TNT et AG2R La Mondiale. Depuis 2014, elle a rejoint le programme d'accélération Axeleo et a également intégré la French Tech.

Pour en savoir plus : [www.tilkee.com](http://www.tilkee.com)

## **Contact presse**

Cayen Consulting

Laurent Doumergue  
Laurent@cayenconsulting.fr  
Tel. 06 11 43 41 76

Hugues Morette  
huguesmorette@me.com  
Tel. 06 84 51 41 59