

SQUID SOLUTIONS LEVE 3 MILLIONS D'EUROS ET RENFORCE SA POSITION SUR LE MARCHÉ DE LA CUSTOMER INTELLIGENCE¹

PARIS, LE 3 FEVRIER 2009 – Squid Solutions, premier éditeur de solutions logicielles de « Customer Intelligence » qui introduit un processus radicalement nouveau d'exploitation des entrepôts de données clients, annonce la clôture d'un premier tour de table de 3 millions d'euros. Cette levée de fonds a été faite auprès de Neptune Technologies, Banque de Vizille ainsi que d'investisseurs privés. Dans le contexte actuel, l'entrée au capital de ces investisseurs confirme d'une part la pertinence du business model orienté services, sans vente de licence, et d'autre part la performance unique de la technologie Nautilus™ de Squid Solutions capable de transformer en un temps record des données brutes en connaissances nouvelles sur les clients. Ce nouveau financement permettra à Squid Solutions de :

- recruter de nouveaux talents,
- se positionner sur des projets de plus grande ampleur sur de nouveaux marchés,
- consolider son avance technologique.

Squid Solutions, société privée créée en 2004, met en œuvre chez ses clients une technologie logicielle propriétaire qui bouleverse le processus classique d'exploitation des bases de données clients. Squid Solutions a adopté un business model innovant pour répondre aux besoins des utilisateurs métier (marketing, commercial, finance) d'être toujours plus flexibles et réactifs sur leur marché. Contrairement aux solutions existantes, Squid Solutions est le seul à proposer une offre en mode projet à travers des prestations de service sur mesure, sans vente de licence. Sa technologie Nautilus™ est opérée directement par ses équipes et ne nécessite ni intégration technique ni formation des utilisateurs métier.

Nautilus™, le logiciel novateur de Squid Solutions, permet de créer des indicateurs à des fins de reporting et de datamining, de manière rapide, flexible et sécurisée, quelle que soit la taille de la base de données. Ce faisant, Squid Solutions est à même de répondre aux besoins nouveaux des utilisateurs métier avec une réactivité inenvisageable jusque là. Squid Solutions facilite ainsi le processus de réponse aux évolutions du marché et permet d'être toujours en ligne avec les changements de comportement des clients.

Actuellement, les secteurs phares pour Squid Solutions sont les télécoms, l'e-commerce, la bancassurance et la grande distribution. La société compte parmi ses clients des sociétés de renom telles que SFR et eBay (US, France, Allemagne) avec qui elle a su instaurer une relation durable et qui reconnaissent aujourd'hui la qualité de la solution.

"Pour piloter l'activité de la division MVNO, nous avons besoin d'indicateurs qui n'existaient pas dans notre système décisionnel interne. Avec les processus standard, leur création aurait duré 8 mois. Squid a proposé sa méthodologie alternative de Customer Intelligence et a livré les premiers résultats en 3 semaines."
Explique Thierry Dagon, Marketing Manager DC MVNO, SFR

« En période de crise économique, l'écart se creuse entre les entreprises qui investissent dans la relation client pour maximiser la valeur qu'elles leur apportent, et les autres. Dans ce contexte, nous rencontrons un fort succès auprès des grandes marques pour qui la Customer Intelligence est devenue un enjeu majeur dans l'optimisation de leurs profits. La souplesse d'utilisation et la rapidité de mise en œuvre de notre technologie sont pour elles des atouts uniques. » commente Adrien Schmidt, PDG et co-fondateur de Squid Solutions.
« Cette levée de fonds nous permettra de renforcer notre équipe et de mieux servir nos clients grâce à une technologie toujours plus efficace » conclut-il.

¹ Dans le marché de l'informatique décisionnelle, la « Customer Intelligence » regroupe l'ensemble des processus et technologies qui transforment les données existantes de l'entreprise en connaissance opérationnelle à propos des clients.

« Nous avons été convaincus par Squid Solutions pour son business model simple et pour l'expertise de son équipe dirigeante qui a su gagner et pérenniser la confiance de grandes marques particulièrement exigeantes, en France et à l'étranger. Sa technologie propriétaire non-intrusive révolutionne la gestion de la relation client en rendant possible dans un temps très court des analyses complexes requérant jusque là des délais inacceptables » explique Gilles Vicard, PDG de Neptune Technologies. « Squid Solutions aborde aujourd'hui une nouvelle phase de développement et nous sommes heureux d'y contribuer », conclut-il.

Nautilus™ : performance, simplicité et ROI

La technologie propriétaire Nautilus™ permet aux équipes projet de Squid Solutions de devenir instantanément des super-utilisateurs de la base de données de leur client. A travers une simple connexion JDBC, sans qu'aucune intégration ne soit nécessaire, Nautilus™ capte les relations entre toutes les données pour automatiser les opérations délicates de jointures entre critères de dimensions différentes. L'équipe projet Squid Solutions inscrit dans le dictionnaire de Nautilus™ les concepts spécifiques au métier du client. Toutes les combinaisons sont ensuite possibles dans Nautilus™ pour créer de façon itérative les indicateurs qui répondent au plus près aux besoins des utilisateurs métier. Nautilus™ génère le code SQL optimisé pour calculer ces indicateurs directement dans la base, sans extraire de données brutes, afin de garantir la sécurité des données personnelles tout en réduisant considérablement le temps de calcul. Avec ces fonctionnalités, Nautilus™ rend possible la réalisation d'études de Customer Intelligence en 3 semaines, au bénéfice des responsables opérationnels qui disposent d'une solution sur-mesure, à la demande, sans achat de licences ni coûts de formation.

À propos de Squid Solutions:

Fondée en 2004, Squid Solutions est le premier éditeur de solutions logicielles de « Customer Intelligence » qui introduit un processus radicalement nouveau d'exploitation des entrepôts de données clients. Cette solution qui utilise la technologie propriétaire Nautilus™, facilite le développement commercial et l'optimisation des profits des sociétés partenaires. Le business model novateur de Squid Solutions est de proposer sa technologie sans vente de licence, ni intégration technique, ni formation des utilisateurs. Squid Solutions est aujourd'hui le seul capable de produire des indicateurs en 3 semaines quelle que soit la taille de la base de données, alors que les processus classiques nécessitent des mois. La rapidité et la flexibilité de la technologie Squid Solutions offrent un avantage compétitif unique aux entreprises, en optimisant le « time-to-market » des actions qui visent à accroître leur chiffre d'affaires. Squid Solutions compte aujourd'hui parmi ses clients SFR, eBay (US, France et Allemagne) et une grande banque française. Le siège social est basé à Boulogne-Billancourt. Pour plus d'informations : www.squidsolutions.com

À propos de Neptune Technologies:

Neptune Technologies (NT) est un investisseur industriel basé à Paris, fort d'une solide expérience dans la création et l'acquisition d'entreprises technologiques innovantes, et le développement mondial de leur activité sur le long terme. Cette holding familiale investit dans des entreprises évoluant à l'international dans des marchés de niche, bénéficiant d'une réelle différenciation technologique ou de marque, offrant de solides perspectives de croissance, et valorisées entre 4 et 80 millions d'euros. NT investit les capitaux générés par ses précédents succès. www.neptune-technologies.com

À propos de Banque de Vizille:

Basée à Lyon, CIC Banque de Vizille, filiale du groupe CM-CIC, constitue en France l'un des rares exemples de banque d'affaires de plein exercice offrant l'ensemble des métiers haut de bilan. Elle privilégie dans chaque opération une approche de « sur mesure ». Ses métiers couvrent l'investissement, l'ingénierie et le conseil. L'investissement, réalisé exclusivement sur fonds propres, concerne le capital risque via sa filiale CIC Vizille Capital Innovation, le capital développement à travers deux grandes filières : investissements minoritaires et investissements majoritaires/LBO. L'ingénierie et le conseil, développés par sa filiale CIC Vizille Capital Finance, traitent des opérations financières sur les marchés boursiers (introductions, appels aux marchés, OPA, retrait de la cote...) et des opérations de fusions & acquisitions. La Banque de Vizille s'inscrit dans une relation durable et de proximité avec le chef d'entreprise. Son expertise complète lui permet de répondre à l'ensemble de ses besoins. www.banquedevizille.fr

Contacts presse : Agence Ballou PR

Nadia BOUSSOUAR/Emmanuelle MYLLE

01 42 22 96 88 / 99 70

nadia@balloupr.com / emmanuelle@balloupr.com