



COMMUNIQUÉ DE PRESSE

bee2link prédit l'avenir grâce à Neuralytics.

Paris, le 8 février 2021 – bee2link, éditeur de plateformes et applications digitales en mode SaaS à destination des acteurs de la distribution automobile fait l'acquisition de la start-up Neuralytics et de sa marque phare .maprochaineauto. Grâce à cette opération, bee2link intègre à son portefeuille produit des outils de vente prédictifs, capables d'identifier, de réveiller et d'engager des intentions d'achat non exprimées en point de vente.

Fondée en septembre 2018 par Jonathan Damis (CEO) et Jimmy Brumant (CTO), **Neuralytics** a pour mission d'aider les distributeurs automobiles à augmenter leur volume de ventes grâce à l'utilisation de l'intelligence artificielle orientée business.

Ainsi, son centre de réveil des intentions d'achat, **.maprochaineauto**, lancé en janvier 2020, mise sur le mix gagnant : allier la puissance du prédictif à l'efficacité de la force de vente en concession. Grâce aux outils proposés, les distributeurs équipés sont désormais capables de déterminer quand et quels véhicules pourront être potentiellement renouvelés et par qui. L'objectif est clair : faire de l'actif physique 'point de vente' un levier de croissance majeur de demain.

Les fondateurs ont choisi de se concentrer dans un premier temps sur les opportunités générées par les flux ateliers qui, selon **Jonathan Damis**, représentent, par leur volume et leur caractère incontournable, un véritable trésor – souvent caché et peu exploité : *'Une fois les flux de données atelier enrichis et comparés avec plusieurs millions de données croisées (transactions précédentes par exemple), nous sommes en mesure d'identifier, grâce à nos algorithmes, les contacts potentiellement intéressés par un renouvellement de véhicule'*. La plateforme digitale envoie ensuite automatiquement des recommandations de véhicules en stock personnalisées par mail ou SMS. Les conseillers sur site prennent enfin le relai en ne traitant que les retours qualifiés. Dit autrement : le digital gère la prospection, la force de vente assure la transformation.

Neuralytics interface déjà sa solution avec les principaux produits bee2link et le logiciel MecaPlanning de 3Dsoft. Elle propose également des 'connecteurs' avec d'autres outils du marché et différents DMS.

Convaincus du potentiel, les dirigeants de bee2link s'étaient déjà rapprochés de **Neuralytics** par le biais d'un contrat de distribution de .maprochaineauto auprès de ses clients concessionnaires, tels que LS Group, Europe Garage, Volkswagen Group Retail France, etc. et qui représentent aujourd'hui plus de 100 points de vente engagés.

Cette acquisition a été supervisée par le fond d'investissement Bridgepoint Development Capital, actionnaire de référence de bee2link. Selon **Gaëtan Sprenger**, Directeur Général de bee2link group, cette opération marque une parfaite complémentarité : *'Au-delà de partager les mêmes valeurs d'ouverture et d'innovation, cette intégration dans notre écosystème permet de 'boucler la boucle' : nos solutions intègrent désormais la dimension prédictive pour tous les métiers de la concession : la prospection, la reprise, la vente et l'après-vente.'*

Cette opération, réalisée dans un contexte économique difficile, marqué par la forte baisse du trafic en points de vente et l'incertitude, est d'autant plus pertinente que l'offre proposée permet d'accélérer fortement le renouvellement de véhicules et est disponible sans engagement de durée.

Neuralytics devient ainsi la quatrième entité du groupe, avec les marques bee2link, agence K – spécialisée dans la digitalisation et le management des risques – et 3Dsoft – leader des solutions logicielles dédiées à l'après-vente – toutes deux acquises en 2019.

La start-up **Neuralytics** ne compte pas s'arrêter là et travaille déjà au développement de nouveaux outils prédictifs basés sur les flux visiteurs web et physiques, sur les flux de leads et les fins de financement.