



Communiqué de Presse

Paris, le 7 janvier 2025

AAA Data acquiert SmartData For Lead pour répondre aux enjeux croissants des acteurs des marchés BtoB

AAA Data, leader français de la donnée valorisée, annonce l'acquisition de SmartData for Lead (SDFL), acteur majeur du traitement et de la qualification des données BtoB. Cette collaboration renforcée vise à capitaliser sur les synergies entre les deux entreprises afin d'accompagner les besoins croissants de la connaissance des clients BtoB, et ce quelques soient les secteurs.

AAA Data et SDFL concrétisent leur collaboration depuis 2012 sur des offres communes à destination des marques automobiles et de leurs réseaux de distribution.

Cette nouvelle étape, marquée par leur rapprochement, permet de tirer parti de la complémentarité des deux entreprises :

- SDFL apporte son expertise unique dans le traitement, la qualification et l'enrichissement des données BtoB (Siretisation, qualification des bases clients, données multi-sectorielles), et offre des solutions technologiques de datavisualisation de l'information d'entreprise, et de DataQualityManagement.
- AAA Data dispose de son côté d'une base de données exclusive et d'un savoir-faire éprouvé dans l'activation de données et les statistiques du marché automobile.

En unissant leurs forces, AAA Data et SDFL se positionnent comme des partenaires de référence pour accompagner les entreprises dans leurs enjeux de connaissance des clients, d'activation marketing et d'anticipation des besoins en matière de mobilité (transition énergétique des flottes notamment) et de services.

Un actif de données BtoB différenciant et diversifié

Plus précisément, grâce à cette opération, les deux entreprises vont ainsi renforcer la couverture et l'exploitation des données BtoB avec :

- **Des données croisées enrichies au niveau des établissements (SIRET)**, offrant une connaissance fine et détaillée des parcs automobiles en propre ou en locatif, avec une précision géographique.
- **Des contacts décisionnaires qualifiés exclusifs**, essentiels pour les secteurs de l'automobile, de la banque, de l'assurance, de l'énergie et des télécoms.
- **Une capacité de diversification hors automobile**, avec des solutions innovantes pour répondre aux besoins croissants de la banque, de l'assurance et des secteurs en pleine transformation digitale.

Répondre aux nouveaux défis de la connaissance client BtoB

La demande en données BtoB activables est en forte croissance, dans un contexte de transition énergétique et de digitalisation.

Ensemble, AAA Data et SDFL entendent répondre à ces enjeux en proposant des solutions adaptées aux entreprises pour optimiser la connaissance client grâce à des données qualifiées et historisées, anticiper les besoins avec des modèles d'analyse prédictive, et enfin innover dans les offres pour accompagner les besoins spécifiques des secteurs hors automobile.

Julien Billon, Directeur Général de AAA Data, déclare : *« Cette opération commune avec SDFL illustre notre ambition de proposer une expertise renforcée sur la donnée BtoB. Grâce à des synergies fortes, nous sommes en mesure d'accompagner nos clients dans leurs enjeux de connaissance client, que ce soit dans l'automobile ou d'autres secteurs stratégiques. »*

Pierre Guillemard, Directeur de SDFL, ajoute : *« La réunion de nos savoir-faire va permettre aux annonceurs de bénéficier de moyens supplémentaires pour exploiter au mieux leur capital client et accélérer leur croissance par le gain de nouvelles parts de marché. »*