

LeMagIT.com

Devoteam rachète Ysance

par **Philippe Ducellier**

L'ESN Devoteam vient de racheter le spécialiste de l'exploitation des données appliquée à la connaissance clients Ysance

L'entreprise emploie 70 experts en [Data Sciences](#), en BI et en architectures de données. En 2015, la [famille Mulliez \(groupe Auchan\) avait investi 5 millions](#) d'euros dans la structure. Le but affiché de ce soutien financier était de faire un champion européen de la plateforme [SaaS](#) analytique [Big Data](#) d'Ysance ([une DMP](#)).

Ysance a en effet commencé son activité en 2005 dans le service IT (marketing, CRM, etc.) avant de proposer, comme bon nombre de SSII et de sociétés de conseils, ses propres outils en mode SaaS – le passage au modèle à la demande du cloud réduisant considérablement les besoins de déploiement et d'intégration.

Le rachat fait sens pour Devoteam qui s'est positionné très tôt sur le cloud, aussi bien applicatif que dans la gestion des données. Dès 2014 par exemple, l'[ESN avait racheté gPartner et Progis](#), deux partenaires historiques de Google dans l'intégration de ses services Entreprise (Docs, Drive, etc.).

« L'acquisition d'Ysance consolide encore davantage la capacité du Groupe à mettre la Data et l'Intelligence Artificielle (IA) au cœur de sa stratégie. Sa complémentarité avec nos activités en France crée des conditions inégalées pour adresser les problématiques de nos clients », a déclaré pour l'occasion Godefroy de Bentzmann, co-fondateur et PDG de Devoteam.

Le PDG ne précise pas les « complémentarités », mais Ysance devrait logiquement renforcer ses activités « Data as a Service » et « Customer Expérience » (CX). « La vision portée [par Devoteam] correspond parfaitement à la promesse de l'équipe Ysance de mettre la donnée au cœur des business modèles de nos clients », confirme Laurent Letourmy, fondateur et PDG d'Ysance.

Plus largement, Devoteam est dans une perspective de croissance et [vise le milliard d'euros de chiffre d'affaires](#) dans le cadre d'une stratégie baptisée « Scale ! ». En 2019, l'ESN [a réalisé](#) un CA de 761 millions d'euros, dont un peu moins de la moitié en France.

Toujours dans le domaine de l'Intelligence Artificielle, mais appliquée au domaine industriel cette fois, Devoteam [a lancé](#) une chaire d'enseignement avec Télécom SudParis.

Les détails et les modalités de l'acquisition d'Ysance n'ont pas encore été publiquement précisés.

À lire sur LeMagIT :

[CRM : trois bonnes raisons d'avoir un Data Scientist dans son équipe CX](#)

Les équipes en charge l'expérience client (CX) n'ont habituellement pas de Data Scientist. Mais en ajouter un peut aider à extraire plus de valeur des données que ne le ferait un analyste CRM classique avec un logiciel BI clef en main.

[Big Data : les dessous du projet d'Etam](#)

Le groupe français de mode et de sous-vêtements féminins a entamé une transformation numérique pour redessiner sa relation cliente. Au cœur de son projet, un « Data Hub » dans le cloud conçu avec Ysance. Et une collaboration poussée entre DSI et métiers. Prochaine étape ? L'IA.

15 janv. 2021

All Rights Reserved, [Copyright 2007 - 2021](#), TechTarget | [Read our Privacy Statement](#)