



## Meetic intègre les solutions ioSquare pour optimiser sa relation client

**Paris, le 30 octobre 2013 – Pour mieux comprendre les attentes de ses membres et optimiser sa relation client, Meetic se dote des solutions d'analyse de nouvelle génération proposées par ioSquare.**

Présent dans 11 pays en Europe, le groupe Meetic traite annuellement plus d'un demi-million de requêtes adressées à son service client. Analyser finement ces demandes et en avoir une vision globale est donc un véritable challenge, aussi bien d'un point de vue technique qu'opérationnel.

*« En tant que leader européen des rencontres en ligne, nous nous devons d'offrir à nos membres un service irréprochable. Nous nous plaçons pour cela dans une démarche d'amélioration constante de la qualité. Comprendre les raisons derrière la satisfaction ou l'insatisfaction d'un utilisateur, c'est détenir les clés permettant de faire progresser notre service »,* déclare **Vincent Galeraud**, Directeur Relation Client chez Meetic.

C'est dans ce contexte que Meetic a cherché à se doter d'un outil lui permettant d'aller plus loin dans la compréhension et l'analyse de ses retours clients. Après une phase initiale de benchmark des outils disponibles sur le marché, Meetic a retenu les solutions ioSquare pour leurs caractéristiques uniques :

*« Les solutions ioSquare offrent un avantage que nous n'avons pas trouvé ailleurs : la capacité à s'adapter aux méthodes et aux attentes de Meetic, et non l'inverse »,* explique Vincent Galeraud.

Les outils développés par ioSquare, mis à disposition en SaaS, s'appuient sur des algorithmes puissants d'intelligence artificielle. Ils s'adaptent aux données à traiter, et apprennent en continu pour améliorer sans cesse la qualité des résultats.

*« Meetic dispose de données riches et multilingues, et nous avons tout de suite vu la valeur qui pouvait en être dégagée par une analyse automatisée »,* explique **Maxence Bernard**, Président d'ioSquare. *« Nous avons travaillé avec les équipes pour intégrer toute leur expertise métier au sein de notre moteur d'analyse. »*

Vincent Galeraud conclut :

*« Après une courte phase de mise en place des outils, les premiers résultats sont déjà très convaincants. L'analyse automatisée, fine et multidimensionnelle, remplace avantageusement une analyse humaine qui est nécessairement partielle ou incomplète. »*

## **A propos de ioSquare**

ioSquare est spécialisé dans les solutions automatisées pour organiser l'information. Dans un contexte où les volumes d'information échangés augmentent de manière exponentielle, ioSquare offre des algorithmes intelligents et accessibles simplement.

Les solutions en SaaS développés par ioSquare apportent des réponses concrètes et innovantes aux problématiques d'e-réputation, de relation client, de modération de contenus, et de classification de documents.

Pour en savoir plus : [www.iosquare.com](http://www.iosquare.com)  
Suivez notre actualité sur [twitter.com/ioSquare](https://twitter.com/ioSquare)

Contact : [io-press@iosquare.com](mailto:io-press@iosquare.com) – +33 (0)1 84 17 11 40

## **A propos de Meetic**

Fondé en novembre 2001, Meetic a su s'imposer en quelques années comme le leader européen des rencontres en ligne avec une marque reconnue dans une vingtaine de pays et plusieurs dizaines de millions de profils enregistrés depuis sa création. Meetic bénéficie ainsi en Europe du trafic le plus important de tous les sites de rencontre en ligne. Meetic est coté depuis octobre 2005 au compartiment B d'Eurolist by Euronext.

Pour en savoir plus : [www.meetic.fr](http://www.meetic.fr)  
Suivez notre actualité sur [twitter.com/MeeticFrance](https://twitter.com/MeeticFrance)