

Salesforce s'empare du machine learning de PredictionIO

Après Tempo AI (calendrier « intelligent » qui automatise la gestion des rendez-vous professionnels) et MinHash (analyse de données appliquée aux campagnes marketing), Salesforce réalise une nouvelle acquisition touchant au machine learning. L'éditeur américain [met la main](#) sur PredictionIO.

Basée entre les États-Unis et le Royaume-Uni, cette start-up développait, à l'origine, sous la marque TappingStone, une offre de machine learning « as a service » destinée à prédire le comportement des utilisateurs d'applications.

Elle a rapidement réorienté son modèle vers l'Open Source, avec une plate-forme de machine learning exploitable gratuitement via des API, pour permettre, entre autres, le développement de moteurs de recommandation – à l'image de ce qu'Amazon propose pour le e-commerce ; ou Flipboard pour les actualités.

Un investisseur nommé Xavier Niel

PredictionIO, qui revendique aujourd'hui une communauté de 8 000 développeurs pour quelque 400 applications connectées à ses serveurs, avait levé 2,5 millions de dollars en 2014. Kima Ventures, le fonds de Xavier Niel (fondateur et principal dirigeant d'Iliad-Free), avait participé à ce tour de financement aux côtés de références comme l'accélérateur 500 Startups. À l'époque, cet apport devait accompagner le lancement d'une offre payante à destination des entreprises, avec davantage de fonctionnalités. Cette formule n'a pas vu le jour, précise [l'Espresso](#).

CEO de PredictionIO et cofondateur de l'entreprise aux côtés de [Donald Szeto](#) (CTO ; ancien de Bosch et Nvidia), de [Thomas Stone](#) et de son frère [Kenneth Chan](#) (passé par Marvell et SK Hynix), [Simon Chan](#) ne précise pas, dans sa contribution blog annonçant le rapprochement avec Salesforce, si l'offre en question est toujours dans les cartons.

Il assure en revanche que la plate-forme restera accessible à tous les développeurs, tandis que Salesforce l'intégrera dans ses propres solutions, aussi bien en interne que pour ses clients (avec l'objectif d'établir « des connexions plus intelligentes entre les Clouds Salesforce »). Parmi ces clouds, il y a la plate-forme [Wave Analytics](#), récemment lancée et dédiée à l'analyse de données.

A lire aussi :

[Capgemini s'offre Oinio, partenaire européen de Salesforce](#)
[Adecco s'emploie à bâtir un CRM mondial avec Salesforce](#)

Crédit photo : Lightspring-Shutterstock