



Tech Pulse

1^{re} édition



Mai 2019

kpmg.fr

Partenaires du Tech Pulse 40

Cette étude a été réalisée par KPMG, en partenariat avec le Cliff et la Sfaf.



Créé en 1987, le Cliff est l'association française des professionnels de la communication financière.

Il regroupe environ 240 membres issus de sociétés cotées, représentant 90% de la capitalisation boursière de la Place de Paris, ainsi que des consultants et des experts dans des domaines liés à la communication financière.

À ce titre, le Cliff est une institution reconnue en France. Il participe à la valorisation de la profession grâce à ses activités favorisant le partage d'expériences, d'expertises et de nouveautés, grâce également à son programme de formation unique en partenariat avec l'Université Paris-Dauphine et à sa contribution au guide annuel « Cadre et Pratiques de Communication Financière ».

La Sfaf, Société française des analystes financiers, représente, depuis plus de 50 ans, le métier et les entreprises opérant dans les domaines de l'analyse financière, du crédit, du risk management, du financement et de l'investissement pour les sociétés cotées et non cotées. 1 500 spécialistes en sont membres.



La Sfaf œuvre à l'évolution et à l'amélioration des techniques de l'analyse via les travaux des commissions et groupes thématiques, à la formation des professionnels de la finance via le Centre de formation (diplôme du CIIA d'analyse financière, du CIWM de gestion d'actifs et formation continue), ainsi qu'au développement d'une information économique et financière de qualité des entreprises faisant appel au marché financier.

L'association est présente auprès de toutes les instances de Place et de nombreuses institutions internationales. Elle édite la revue trimestrielle - Analyse financière - et publie la newsletter Analyse financière.

La Sfaf est Membre fondateur de l'EFFAS (association européenne des analystes financiers) et de l'ACIIA (Association of Certified International Investment Analysts®).

DIORAL



Jean-Pierre Valensi

Associé,
Head of Capital Markets
Advisory

Porteur du projet
Tech Pulse 40



Mikhaël Ptachek

Responsable et Fondateur
de la Practice Fintech
de KPMG en France

Porteur du projet
Tech Pulse 40

KPMG France publie la première édition de son baromètre annuel « Tech Pulse 40 » des 40 sociétés de croissance dans le secteur des technologies. Les jeunes sociétés de croissance aujourd'hui constituent le potentiel des grands acteurs de la technologie de demain. Aujourd'hui l'écosystème des startups est mieux structuré facilitant l'accompagnement de ces entreprises mais il reste un sujet pendant relatif au développement de ces sociétés, qui doivent trouver les sources de financement nécessaires au moment adéquat de leur développement afin de ne pas voir leurs ambitions contrariées.

Perspectives et enjeux

Le domaine du « numérique » bouleverse depuis un certain temps tous les secteurs d'activité sans exception. Les startups technologiques cherchent à créer de nouvelles catégories de produits ou de services afin de répondre à des nouveaux besoins, à un rythme qui semble toujours s'accélérer, et fondées sur des modèles économiques à croissance rapide et à dimension internationale.

Face à ce phénomène, trouver des financements reste essentiel pour assurer le développement de ces startups. L'année 2018 a consacré quelques tours de financement significatifs pour certaines de nos pépites françaises mais cela reste un événement plutôt exceptionnel et réservé aux startups ayant fait la preuve de leur potentiel de croissance.

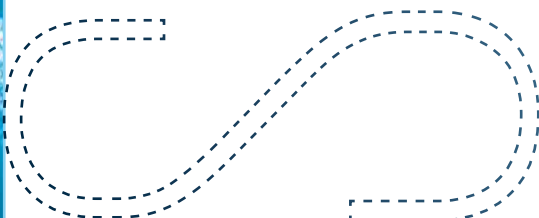
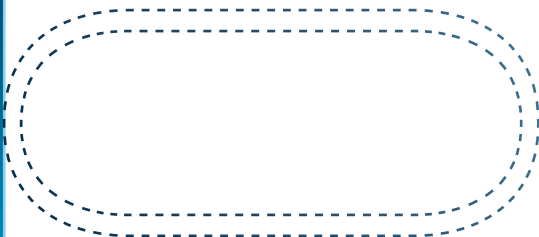
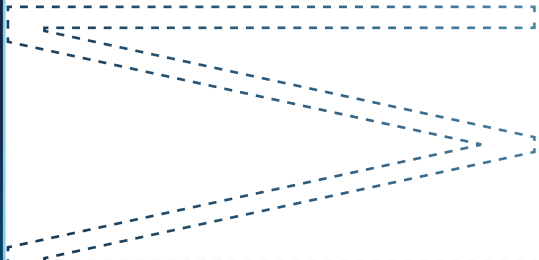
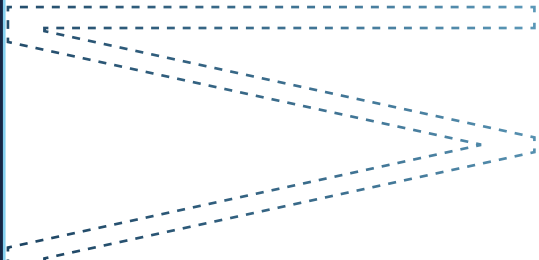
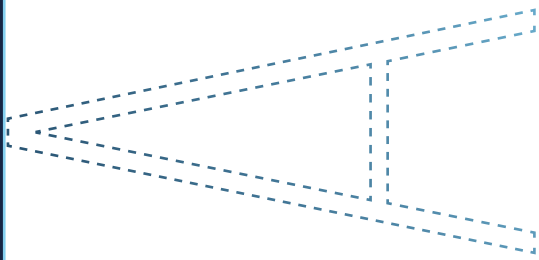
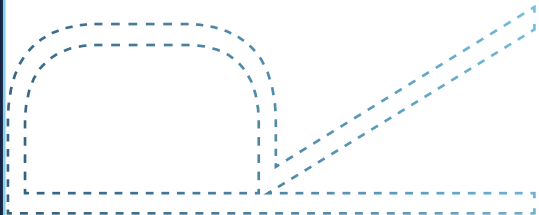
Le financement des valeurs technologiques françaises souffre toujours d'un déficit à partir d'une certaine taille de levée de fonds. Beaucoup de ces entreprises continuent de représenter, pour nombre d'investisseurs, des sociétés jugées risquées et qui interrogent encore quant à la rentabilité de leur business model.

Néanmoins, notre baromètre « Tech Pulse 40 » le démontre, la France a des talents dans ces startups du numérique. Trouver des financements adéquats reste donc essentiel, voire vital dans certains cas. Le fléchage vers les marchés financiers continue encore parfois à être décrypté à l'aune d'une alternative qui sommerait de choisir entre « Private Equity » et financement par la bourse. Cette grille de lecture apparaît trompeuse car les deux modes de financement sont loin d'être antinomiques. Le financement par les marchés doit être un continuum pour les valeurs technologiques, même si beaucoup parmi elles s'interrogent sur les leviers de la Bourse et peuvent vouloir rester des sociétés non cotées plus longtemps.

Le choix d'une introduction en Bourse est généralement motivé par un besoin de développement : lancer un nouveau produit, conquérir un nouveau marché, se diversifier ou procéder à une croissance externe mais il faut toujours garder à l'esprit, et cela, quel que soit le mode de financement envisagé, que l'essentiel reste bien de savoir expliquer clairement son produit ou son business model.

L'écosystème français ne doit pas seulement nourrir l'ambition de faire grandir ces startups en croissance, mais doit leur permettre de trouver un avenir en France et non plus seulement à l'étranger, tout en continuant à conquérir le monde pour devenir les champions dans leur catégorie et des consolidateurs de marché.





Synthèse de la première édition du baromètre Tech Pulse 40

8

Synthèse du financement des valeurs technologiques

9

Méthodologie

11

Palmarès

17

Fiches sociétés

19

Synthèse et chiffres clés sur le financement des valeurs techs du palmarès Tech Pulse 40

61

Synthèse et chiffres clés sur le financement des valeurs techs en France depuis 2010

65

Glossaire

85

Synthèse de la première édition du baromètre Tech Pulse 40



Jean-Pierre Valensi

Associé,
Head of Capital Markets Advisory
Porteur du projet Tech Pulse 40

Capital Markets Advisory

Le baromètre Tech Pulse 40 souligne que les sociétés du palmarès ont levé 918 M€ en Capital en 2018 contre 487 M€ en 2017. Des levées de fonds marquées par trois sociétés, qui ont levé plus de 100 M€ chacune avec des investisseurs français et/ou étrangers, et cumulant ainsi, à elles seules, près de la moitié des 918 M€ de fonds.

En approche sectorielle, les entreprises du « Consumer Tech » et du secteur « Mobility Tech » ont été celles qui ont dominé les levées de fonds sachant que, tous secteurs confondus, ce sont les développements autour du Software et des Marketplaces qui auront marqué l'exercice 2018.

Parallèlement, le baromètre témoigne que l'essentiel des investisseurs est issu du Capital Risque (45%), même si on note une présence intéressante d'investisseurs dits « Corporate » (17%), davantage marquée dans le secteur des « Applications et Technologies d'entreprises » et dans les domaines du Software, des Marketplaces, de l'I.A et de l'IoT. Même si les investisseurs français restent majoritaires, nous notons une présence importante d'investisseurs étrangers (46%), notamment des investisseurs américains (22%).

Sur les 3 dernières années, les sociétés sélectionnées se sont distinguées par leur capacité à lever des fonds conséquents. Ainsi, on observe un ticket moyen de 45,9 M€ en 2018, soit près de 2,5 fois les performances observées au niveau national sur la même année. Cet élément est cependant à mettre en perspective avec des écarts importants, du fait de la disparité de la maturité des différents projets financés.

Synthèse du financement des valeurs technologiques



Mikael Ptachek

Responsable et Fondateur
de la Practice Fintech de KPMG en France
Porteur du projet Tech Pulse 40

Fintech Practice

Avec des fonds levés égaux à 2,6 milliards d'euros en 2018 (+34,7% vs 2017), les sociétés technologiques ont levé près de 9,2 milliards d'euros au total entre 2010 et 2018 en France, dont 3,7 milliards d'euros pour les sociétés du palmarès « Tech Pulse 40 ».

On observe également un nombre d'opérations stable depuis 2016 (143 opérations en moyenne par an) associé à des fonds levés toujours croissants. Le niveau du ticket moyen en 2018 de 18 millions d'euros (+30,4% vs 2017) semble conforter une impression globale de montée en maturité des valeurs technologiques, à nuancer toutefois par un écart-type de près de 23 millions d'euros en 2018 (+45% vs 2017), s'expliquant par un renouvellement des investissements en 2018 vers de nouveaux projets.

Par rapport au stade de financement sur la période 2010-2018, on note que les sociétés positionnées au niveau d'Early stage représentaient en nombre 78% du panel, contre 19% pour les sociétés au niveau du Late stage et seulement 4% pour celles positionnées en Growth Equity. Les sociétés au stade Early stage représentent 43% des fonds levés entre 2010 et 2018, contre 35% pour les sociétés en Late stage et 22% pour les sociétés en Growth Equity compte tenu de tickets d'investissements plus importants en lien avec la maturité des entreprises.

Cependant, sur une période plus récente située entre 2016 et 2018, on observe une orientation relative des capitaux en faveur de projets plus « jeunes », puisque le nombre d'opérations au stade de maturité Early stage a connu une croissance annuelle moyenne composée de 20% et de 65% en termes de fonds levés, soit les plus forts niveaux enregistrés sur cette période.



Méthodologie

Notre méthodologie de sélection du Tech Pulse 40

Le Tech Pulse 40 est une publication annuelle qui a pour vocation de mettre en valeur les sociétés technologiques françaises, qui, si elles allaient sur les marchés financiers, pourraient accélérer leur développement, en leur donnant plus de moyen et de visibilité pour l'exécution de leur stratégie.

Le baromètre Tech Pulse est ouvert aux sociétés répondant aux critères de sélection, indiqués ci-dessous.

400 sociétés technologiques

(au sens large) ayant levé au moins 5 millions d'euros depuis 2010, indépendantes et dont le siège social est situé en France.

80 sociétés retenues

sur la base d'évaluations préliminaires en fonction :

- de la capacité d'attraction des capitaux pour répondre aux premières ambitions de développement ;
- du caractère innovant de la technologie, du projet et leur adéquation face à une demande forte et identifiée ;
- du niveau de maturité des sociétés (marquage CE, début de phase CE pour les sociétés de biotechnologies...).

Exemple : les sociétés de biotechnologies ont été retenues lorsqu'elles amorçaient la phase 2 des tests cliniques.

40 sociétés sélectionnées

par un jury composé principalement de personnalités externes* compétentes de leurs secteurs et réunies sur proposition du Cliff et de la Sfaf afin d'analyser les 80 sociétés retenues au regard des critères complémentaires suivants :

- le marché, le caractère disruptif de la solution et le modèle d'affaire ;
- l'équipe managériale, les effectifs ;
- les performances de développement, le chiffre d'affaires, la typologie des clients ;
- le financement de la croissance au regard des montants des fonds levés et des objectifs énoncés, de la qualité des investisseurs ;
- la valorisation estimée des sociétés.

La sélection du Tech Pulse 40 par le jury s'est opérée sur la base de ces travaux.

Par ailleurs, les sociétés du palmarès ont été classées au travers de huit secteurs d'activités :

- Applications et technologies d'entreprises ;
- Biotech/Medtech/e-santé ;
- Consumer Tech ;
- Fintech ;
- Human capital ;
- Martech / Adtech ;
- Mobility Tech ;
- Sustainability Tech & Energy.

9 sociétés ont été désignées comme lauréates sur la base du classement effectué, soit une par secteur d'activité à l'exception du secteur « Applications et technologies d'entreprises », scindé en deux sous-secteurs (infrastructures et solutions) et comprenant ainsi deux lauréats.

* Tous les membres du jury ont apprécié et évalué les sociétés sur la base des critères définis et des informations publiques.

Jury

Tech Pulse 40



Eric Bleines

Directeur de la gestion actions de Swiss Life Banque Privée,
Membre de la Sfaf

Diplômé de l'Institut Supérieur de Gestion (1987), de la Société Française des Analystes Financiers (1994), et titulaire du Certificat Administrateur des Sociétés délivré par SciencesPo et l'Institut Français des Administrateurs (2014), Eric Bleines a acquis une solide expérience de plus de 25 années de gestion Actions.

Eric Bleines a découvert les métiers de la Finance par un premier emploi de commis de bourse (1986) chez Meeschaert Rousselle, agent de change à Paris.

En 1987, il rejoint le Crédit Commercial de France (CCF) embauché d'abord par la filiale New Yorkaise pour vendre des actions françaises aux gérants Institutionnels Nord-Américains. De retour à Paris en 1991, il exerce le métier de gérant de portefeuilles actions, tout d'abord au sein des équipes du CCF, puis d'Indosuez Asset Management, du Crédit Agricole, de CCR Actions. Il a co-dirigé l'équipe actions de CCR AM à partir de 2007 et post intégration de CCR par UBS AM France, Eric Bleines est devenu Directeur des Gestions.

Chez SwissLife Banque Privée depuis 2017, Eric Bleines est actuellement Directeur de la gestion actions.



Patrice Lambert de Diesbach

Administrateur & Directeur des Relations Investisseurs Orange
Membre du Cliff et de la Sfaf

Depuis octobre 2011, Patrice Lambert-de Diesbach est Directeur des Relations Investisseurs et de la Communication Financière chez Orange.

Auparavant, il était Directeur des Relations Investisseurs et de la Communication Financière chez Carrefour depuis avril 2010.

Il a précédemment occupé le poste de responsable de la recherche chez CM-CIC Securities après avoir passé 18 ans en tant qu'analyste financier couvrant plusieurs secteurs industriels pour plusieurs sociétés de bourse, dont CM-CIC Securities, Exane BNP Paribas, UBS Warburg, Deutsche Bank et HSBC James Capel. Il a débuté sa carrière en tant qu'auditeur chez Mazars et KPMG.

Il est actuellement membre du Conseil d'Administration et du Comité Stratégique d'Orange Polska (société cotée à Varsovie), ayant également occupé les mêmes fonctions chez Orange Belgium (société cotée à Bruxelles), ainsi que membre du Conseil d'Administration du CLIFF (Association Française des Professionnels de la Communication Financière) et ancien membre des Conseils d'Administration de Confrontations Europe (think tank européen) et de la Sfaf (Société Française des Analystes Financiers).

Patrice Lambert-de Diesbach, est diplômé de la Sfaf (Société française des analystes financiers), du Conservatoire National des Arts et Métiers (Finance), de l'IEP Paris (Sciences Po EcoFI Fi-Fi) et de l'Université Paris X Nanterre (Économie, Econométrie).



Nabil Gharios

Président du fonds Biotech Promise et responsable du groupe sectoriel Santé de la Sfaf

Nabil Gharios a débuté sa carrière en 1999 en tant qu'analyste financier chez SG Cowen, au sein du département M&A - Healthcare (New York). Entre 2001 et 2005, Nabil a été associé au sein de Bioam, un fonds de capital-risque spécialisé dans les biotechnologies (Paris). Il a ensuite travaillé pendant 5 ans pour les laboratoires Abbott, notamment en tant que manager du développement européen, manager de marque pour l'anesthésie au niveau international, et manager de projets spécialisé au sein du siège européen.

Vers la fin de 2011, Nabil a fondé Biotech Promise, un fonds d'investissement dédié aux biotechs et medtechs cotées. Il y exerce toujours en tant que gestionnaire de portefeuille.

Nabil est diplômé de l'Ecole Centrale de Paris et est actuellement responsable du groupe sectoriel Santé de la Sfaf.



Dr François Godeau

Directeur de Recherche Emérite, INSERM

Médecin de formation, François Godeau a poursuivi une carrière de chercheur principalement au sein de l'INSERM. Son parcours l'a amené à fréquenter plusieurs centres de recherche français (Institut Pasteur de Paris) et internationaux (Rockefeller University, Harvard Medical School, Uppsala University, Riken Tsukuba Institute). Il est, depuis 1992, Directeur de Recherche à l'INSERM. Ses domaines d'intérêt furent le développement et le contrôle du cycle cellulaire, l'Immunologie Moléculaire puis l'oncologie. Dans ce domaine ses recherches ont donné lieu à des dépôts de brevet pour une molécule recombinante anti-tumorale et d'un test théranostique compagnon.



Thierry Petit

Co-fondateur de Showroom Privé

Thierry Petit a commencé sa carrière dans des agences digitales dès 1995 et a créé, à 25 ans, le premier comparateur de prix en France (toobo.com) cédé à Libertysurf en juillet 2000.

En 2006, il crée Showroomprive.com en s'associant avec David Dayan, spécialiste Français reconnu du déstockage. Acteur européen de la vente événementielle en ligne, Showroomprive.com est coté sur le marché Euronext Paris.

Entrepreneur et Business Angel, Thierry Petit possède plus de 20 ans d'expérience dans la création de startups et investit dans de nombreuses sociétés Internet (9ème Business Angel français le plus actif selon le classement Challenges 2016) : Blablacar, Sigfox, Snapevent, Backmarket, Lendix, Cubyn, AB Tasty...



Grégoire Sentilhes

Président fondateur de NextStage AM
Membre de la Sfaf

Grégoire Sentilhes est le Président et fondateur de NextStage, l'un des pionniers et leaders du capital développement en France, avec près de 200 m€ de fonds propres et un total de 2.5 M€ AUM.

NextStage investit avec une philosophie « d'entrepreneur investisseur » en « capital patience », aux côtés d'entrepreneurs de talents dans des entreprises de tailles moyennes, innovantes, à fort potentiel de croissance, avec l'objectif d'en faire les champions de leurs marchés. 6 des entreprises co fondées et/ou investies par Grégoire sont se sont introduites en bourse, soit au Nasdaq soit sur Euronext.

Il a été administrateur de l'AFIC et Président de la commission capital développement, membre du conseil d'orientation de France Investissement dont il a été l'un des inspirateurs, il est le co fondateur et président de Citizen Entrepreneurs et du G20 des Entrepreneurs, pour la France.



Jean-Pierre Valensi

Associé, Head of
KPMG Capital Markets
Advisory France

Jean-Pierre a fondé et co-pilote l'activité de conseil en marchés de capitaux chez KPMG, département qui a pour vocation d'accompagner les entreprises dans leur positionnement sur les marchés financiers et qui propose une large gamme d'interventions couvrant : l'Equity Capital Markets (structuration et suivi de l'exécution des opérations telles que introductions en bourse, augmentations de capital, offres aux salariés, M&A), l'assistance à la préparation des entreprises à ces opérations (Readiness, préparation de la documentation nécessaire en particulier de l'information financière), l'assistance dans la gestion des relations investisseurs et de la communication financière, la production de l'information réglementée.

Fort de 28 ans d'expérience en audit et conseil auprès de clients de KPMG, il a participé à de nombreuses opérations sur les marchés de capitaux pour des émetteurs de toute taille et de tout secteur. Il a accompagné de nombreuses sociétés du secteur des technologies dans leur croissance, projets de développement et de financement avant et après leur introduction en bourse.

Il est à l'initiative des programmes de formation et de coaching des dirigeants à une introduction en bourse, du partenariat FamilyShare avec Euronext et de celui avec la SFAF et le CLIFF dans le cadre de Tech Pulse 40.



Mikaël Ptachek

Responsable et Fondateur
de la Practice Fintech
de KPMG en France

Mikaël coordonne les activités Fintech de KPMG en France. A ce titre il supervise et intervient dans le cadre d'une variété de missions Advisory et Audit aux côtés d'acteurs Fintech de premier plan, pour sécuriser les investissements de fonds d'investissements dans des Fintech, et pour permettre aux Institutions Financières de premier plan des coopérations efficaces avec la Fintech dans le cadre de leurs plans de Transformation.

Mikaël est Responsable des Publications de KPMG France dédiées à la Fintech, telles que « Pulse of Fintech France », « le Baromètre du Crowdfunding et de la Finance Alternative », ou « l'Etude néobanques » et il participe aux Publications Fintech du réseau KPMG International telles que « le Fintech 100 » ou « Pulse of Fintech International ».

Mikaël assure la représentation de KPMG France au sein du réseau International KPMG en ce qui concerne la Fintech et l'Openbanking. Impliqué dans les discussions de place qui concernent la Fintech et la Transformation, Mikaël participe à des groupes de travail et de discussion avec Financement Participatif France, France Fintech et est membre du Board Fintech de Tech Paris Advocate. A ce titre, il intervient ou co-intervient lors des prises de parole de KPMG autour de ces thématiques avec les Autorités de supervision de place, les pouvoirs publics ou lors des conférences telles que Viva Tech.

Très impliqué dans les actions d'enseignements en Grandes Ecoles et Universités, Mikaël enseigne depuis plus de 10 ans à l'Université Paris-Dauphine, et depuis 2 ans, y a créé l'enseignement de la Fintech, dont le programme est en train d'être étendu à d'autres Masters en France.

Les secteurs technologiques

Tech Pulse 40

Secteurs	Nature des services et Tech concernées
 Applications et technologies d'entreprises	Ces sociétés fournissent des solutions aux entreprises, physiques (hardware) ou immatérielles (algorithmes) afin de les accompagner dans les opérations de production. On compte notamment des services de cloud computing, de solutions XaaS, des systèmes embarqués, des services de Big Data, IA, IoT...
 Biotech / Medtech / e-santé	Ces sociétés fournissent des solutions technologiques aux professionnels ou aux particuliers, orientées sur les soins. On compte notamment le développement de nouveaux traitements ciblés, d'appareils opératoires ou permettant d'améliorer le quotidien de patients, de plateformes de gestion de services liés à la santé...
 Consumer Tech	Principalement tournées vers le grand public, ces sociétés technologiques impactent nos activités quotidiennes, que ce soit notre expérience alimentaire (foodtech), les garde-robes (fashiontech), les loisirs (gaming, bricolage) ou encore l'immobilier.
 Fintech	Ces sociétés proposent des technologies innovantes aux particuliers ou aux institutions financières. Pour les premiers, elles cherchent notamment à transformer leur expérience de l'ensemble des services financiers auxquels ils font appel. Pour les seconds, elles permettent notamment d'améliorer les performances et les qualités de services.
 Human Capital	Ces sociétés développent des solutions technologiques qui s'intègrent dans l'économie de la connaissance ainsi que dans l'acquisition, la gestion et les évolutions des talents dans le monde professionnel.
 Martech et Adtech	Ces sociétés présentent des solutions technologiques dédiées aux entreprises, ayant pour objectif d'impacter fortement leur relation avec leurs clients et/ou prospects. Elles permettent notamment d'effectuer de la veille sur les réseaux sociaux, de gérer les commandes, de développer des solutions de vente multicanal, de communiquer avec les clients...
 Mobility Tech	Ces entreprises proposent des solutions technologiques qui impactent nos relations avec nos pairs, notre manière de voyager (quotidiennement ou occasionnellement). On retrouve notamment des solutions d'auto-partage, de location de véhicules, d'hébergement, de voyage ou de mise en relation.
 Sustainability Tech et Energie	Ces sociétés développent des technologies et solutions innovantes permettant d'améliorer la production énergétique, en la rendant notamment plus performante et plus propre. On retrouve également des sociétés apportant des solutions innovantes pour lutter contre le gaspillage, la surconsommation ou proposant des productions quotidiennes plus saines pour l'environnement.



Palmarès

Palmarès

Le jury « Tech Pulse 40 » a identifié un palmarès des 40 premières valeurs technologiques parmi les sociétés sélectionnées dans le panel, et a souhaité distinguer plus particulièrement 9 lauréats, chacun dans leur secteur d'activité respectif.

Applications et technologies d'entreprises

Infrastructures

- 🏆 **OVH**
Actility
Oodrive
Sigfox

Solutions

- 🏆 **Mirakl**
Aircall
Attestation Légale
Believe Digital
FinalCad
Klaxoon
Prophesee
Wynd
Yseop

Biotech, Medtech et e-Santé

- 🏆 **Enterome**
Corwave
Diabeloop
Doctolib
Enyo Pharma
Gecko Biomedical
Poietis

Consumer Tech

- 🏆 **Blade**
Deezer
Devialet
ManoMano
Veepee
Voodoo

Fintech

- 🏆 **Younited Credit**
Alan
Ledger
Shift Technology

Human Capital

- 🏆 **Talensoft**
Openclassrooms

Martech et Adtech

- 🏆 **ContentSquare**

Mobility Tech

- 🏆 **Blablacar**
Evaneos
Everoad
Voyage privé


Sustainability Tech et Energje

- 🏆 **Kayros**
BackMarket
Metron



Fiches sociétés



 Applications et technologies d'entreprise

 2010

 www.actility.com

 Lannion (22), France

Fiche d'identité

Dirigeants / Fondateurs

Olivier HERSENT
Co-fondateur, CEO & CT

Bernard JANNES
Co-fondateur & VP R&D

Nicolas JORDAN
Co-fondateur

Effectifs



Principaux investisseurs

- Indivest Partners, Ginko Ventures, Creadev, Truffle Capital
- Swisscom, Inmarsat, Orange Digital Ventures, KPN, Foxconn, Bosch, Cisco Systems
- Bpifrance

Caractéristiques de la société

Problématiques de réseau et de protocoles

- Membre co-fondateur de l'alliance LoRaWAN (réseau de plus de 400 grands opérateurs de communication mondiaux, industriels, et experts en IoT)
- Intégration des principaux protocoles de communication LPWAN (LoRaWAN, 3GPP - 3rd Generation Partnership Project)

Positionnement

- Actility déploie des réseaux LPWAN et des solutions de géolocalisation multi-technologies, et fournit les plateformes de gestion des capteurs, des données IoT et gère l'interconnectivité des réseaux LPWAN.

Description de la société

Actility a pour ambition de répondre aux besoins majeurs de connectivité durable et à moindre coût de la révolution industrielle à venir permise par les objets connectés (IoT – Internet of Things).

A travers ThingPark™, Actility offre une plateforme de gestion de la connectivité à de très nombreux appareils, utilisant les principaux protocoles de communication LPWAN (réseaux à bas débits, à large portée et à faible consommation), une fluidité du roaming inter-opérateur, une technologie de géolocalisation ultra-basse consommation et des outils avancés de stockage et d'analyse des données avec une sécurisation des données communiquées..

La société a pour clients des équipementiers (Cisco Systems, Schneider Electric...), des intégrateurs de solutions pour l'industrie (énergie, manufacture, logistique), des opérateurs (Comcast, Orange, KPN, Swisscom...) ainsi que des autorités en charge de l'aménagement territorial dans le monde (Smart City, Nouvelle route de la soie, ...).

Croissance

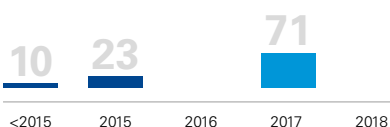
Faits notables

- Croissance annuelle moyenne de plus de 3381% entre 2013 et 2016
- Chiffre d'affaires 2017 (estimé) de 30M€, vs 16M€ en 2016
- Accords et partenariats avec plus de 20 opérateurs de télécommunication dans le monde
- Capacité de gestion des principaux standards d'intégration de l'IoT : LoRaWAN et 3GPP

Internationalisation

- La société dispose d'une dizaine de bureaux répartis en Europe, aux États-Unis et en Asie - Océanie
- La société opère le déploiement de réseaux LoRaWAN dans plus de 15 pays dans le monde
- Participation au projet « Nouvelle route de la soie » par la sécurisation des flux de marchandises à travers des solutions logistiques connectées


Levées de fonds (104 M€ au total) et objectifs de développement




Développement produit : Actility souhaite accélérer la distribution sur le marché de ThingPark Entreprise™, sa solution qui permet de déployer et d'interconnecter des réseaux IoT pour les entreprises, ainsi que les solutions de géolocalisation de sa filiale Abeeway™.


Force commerciale : la société envisage de développer un large écosystème de partenaires en France et dans le monde, l'Amérique du Nord et la Chine constituant des marchés clés.



 Applications et technologies d'entreprise

 2014

 www.aircall.io

 Paris (75), France

Fiche d'identité

Dirigeants / Fondateurs

Olivier PAILHES
Co-fondateur & CEO

Jonathan ANGUELOV
Co-fondateur & COO

Pierre-Baptiste BÉCHU
Co-fondateur

Effectifs



Principaux investisseurs

- Balderton Capital, Draper Esprit
- eFounders, Next World Capital

Caractéristiques de la société

Positionnement

- Aircall propose une solution 100% cloud qui permet à une société de mettre en place sa téléphonie en quelques instants. Aircall bénéficie d'une grande flexibilité de déploiement vis-à-vis des acteurs traditionnels de la téléphonie d'entreprise.
- Aircall s'intègre dans un nouvel environnement technologique autour de la communication et de la gestion de la relation client. Pour ce faire, Aircall s'intègre avec une multitude d'outils métiers tel que les CRM, les HelpDesk ou les ERP des entreprises.

Description de la société

La transition des entreprises à la téléphonie cloud s'accompagne rarement d'une modification en profondeur de leur usage. Cependant, Aircall propose une solution de téléphonie d'entreprise et de centre d'appels qui se met en place en quelques instants, où que soit la société dans le monde et qui ne nécessite aucun matériel ou maintien particulier.

En outre, Aircall propose des intégrations métiers grâce à sa plateforme de téléphonie et de centre d'appels cloud. Aircall possède une multitude de fonctionnalités, tels qu'une gestion intelligente des appels (automatisation des parcours téléphonique, gestion des files d'attente, suivi des données, etc.) ainsi qu'une connectivité en clic avec la plupart des outils métiers du marché (CRM, helpdesk et ERP).

La société propose également des analyses poussées sur les performances des collaborateurs et de lier chaque données avec les différents outils de gestion clients (CRM) et de vente que possèdent ses clients.

Croissance

Faits notables

- Aircall compte plus de 5000 entreprises clientes dont Cap Retraite, Chauffeur Privé (Kapten) ou encore Prisma Media
- La société ne communique pas sur son chiffre d'affaires, mais ses co-fondateurs indiquent que ce dernier a plus que doublé entre le début et la fin de l'année 2018
- La société indique gérer plusieurs millions d'appels par jour

Internationalisation

- Aircall est présent dans plus de 50 pays et dispose de bureaux à Paris, Berlin et New-York
- Les États-Unis représentent plus de 30% du Chiffres d'Affaire d'Aircall

Levées de fonds (36 M€ au total) et objectifs de développement



Développement produit : Aircall compte engager une partie des derniers fonds levés pour soutenir le développement de sa solution logicielle de téléphonie « On Demand » permettant l'installation de la téléphonie et de centres d'appels en « quelques instants ». Cela passe en partie par le recrutement des meilleurs talents.

Expansion internationale : la société compte également accélérer son internationalisation en renforçant ses équipes en Europe et aux États-Unis.



Fintech



2016



www.alan.eu



Paris (75), France

Fiche d'identité

Dirigeants / Fondateurs :

Jean-Charles Samuelian
Co-fondateur & CEO

Charles Gorintin
Co-fondateur & CTO

Effectifs



Principaux investisseurs

- Index Ventures
- DST Global
- Xavier Niel
- CNP Assurances
- Partech Ventures
- Portag3 Ventures

Caractéristiques de la société

Agréments

- Premier assureur indépendant agréé par l'ACPR en France depuis 1986

Positionnement

- Alan se positionne sur le segment des assurances santé proposées par les entreprises à leur salariés, et n'est ainsi pas présent à date sur le marché des particuliers
- La société bénéficie ainsi de la réglementation française (loi ANI 2016) obligeant les entreprises à fournir une complémentaire santé à leurs salariés et à la financer à hauteur de 50% minimum

Description de la société

Un des mots d'ordre de la digitalisation de nombreux secteurs d'activités est l'expérience client. Pour les fondateurs d'Alan, les assureurs traditionnels étaient en retard dans ce domaine. Cela les a conduit à s'engager dans la création d'une assurtech indépendante capable de porter le risque et gérer les sinistres.

Alan propose ainsi aux indépendants et aux entreprises, et surtout à leurs salariés, une expérience nouvelle de l'assurance. Entièrement digitale, l'application propose un environnement technologique permettant de simplifier radicalement les usages en matière de couverture santé : rapidité de souscription, construction d'un produit d'assurance santé complet, transparence sur les prix et les services, et expérience utilisateur unique.

La société se distingue ainsi des assurances traditionnelles en offrant des processus de traitement des remboursements et des devis plus rapides, ainsi qu'une centralisation simple et claire des journaux de soins, des devis et des prises en charge hospitalières.

Croissance

Faits notables

- En 2017, Alan a réalisé un chiffre d'affaires de 6 M€
- La société compte aujourd'hui plus de 1 000 entreprises et indépendants clients, ce qui représente plus de 27 000 utilisateurs
- La société compte multiplier par trois ses performances d'ici fin 2018
- Alan se donne pour objectif de couvrir 100 000 utilisateurs en 2021, ce qui lui conduirait à atteindre 100 M€ de chiffre d'affaires
- Alan s'adresse à un marché de 36 Mds € en France

Internationalisation

- Alan est actuellement disponible uniquement en France

Levées de fonds (75 M€ au total) et objectifs de développement



Développement produit : Alan compte utiliser les derniers fonds levés afin de continuer à développer des fonctionnalités et améliorer l'expérience utilisateur, notamment grâce à l'immédiateté des remboursements ou de l'envoi des devis

Expansion nationale : la société compte recruter 80 nouveaux talents pour renforcer ses capacités d'acquisition clients afin d'atteindre 100 000 utilisateurs d'ici 2021, ainsi que 100% des salariés d'entreprises de moins de 500 personnes et des indépendants.



- Applications et technologies d'entreprise
- 2012
- www2.attestationlegale.fr
- Lyon (69), France

Fiche d'identité

Dirigeants / Fondateurs

Renaud SORNIN
Co-fondateur et CEO

Romain BENOÎT
Managing Director

Olivier BERGER
CIO

Effectifs



Principaux investisseurs

- Divers Business Angels.
- SMA
- Nextstage AM

Caractéristiques de la société

Problématiques de réseau

- Pour créer de la valeur la société doit constituer un réseau d'entreprise suffisamment dense pour que ses clients y voient une valeur à son intégration
- La société a adopté une stratégie d'intégration automatique du réseau des sociétés clientes sous le modèle de la cooptation

Positionnement

- La société se définit comme un LinkedIn de la mise en relation des entreprises, permettant de constituer une base documentaire administrative de manière collaborative

Description de la société

La gestion des documents administratifs est traditionnellement manuelle et implique un détournement des ressources des entreprises pour satisfaire des obligations légales dites basiques. Or, ces éléments restent cruciaux dans la constitution et le maintien de relations entre clients et fournisseurs (qui doivent tous deux disposer des documents à jour).

Attestation légale propose à ses clients de se concentrer sur leur cœur de métier et d'externaliser la gestion documentaire administrative de manière intelligente et collaborative. Pour cela, la société a développé une plateforme d'échange ouverte permettant aux différents interlocuteurs (clients et fournisseurs) d'accéder à une base documentaire unique et à jour. Véritable plateforme d'échanges, elle se charge également de collecter, numériser, authentifier, diffuser, mettre à jour et archiver l'ensemble des documents administratifs (légaux, financiers, sociaux et juridiques).

Croissance

Faits notables

- Attestation légale (ALG) a réalisé un chiffre d'affaire consolidé de près de 6,7 M€ en 2017
- La société est classée 66^{ème} dans le classement 2019 des 100 champions de la croissance des Echos
- ALG indique avoir constitué un réseau de plus de 41 000 sociétés à travers sa plateforme, pour 59 000 utilisateurs
- La société compte des grands comptes parmi ses clients (Bouygues, Eiffage, Vinci, ou encore SPIE)

Internationalisation

- La société compte accompagner l'activité de ses clients à l'international et compte ainsi déployer sa solution en Allemagne.

Levées de fonds (7 M€ au total) et objectifs de développement



Développement commercial : les fonds levés doivent permettre d'étendre les activités de la société sur d'autres secteurs l'énergie ou l'environnement, et de développer d'autres innovation sous forme de spin off.

Développement international : ALG compte accélérer son déploiement en Allemagne dans un premier temps, sous la marque « Once for All ».

Fiche d'identité

Dirigeants / Fondateurs

Thibaud HUG DE LARAUZE
Co-fondateur & CEO

Quentin LE BROUSTER
Co-fondateur & CTO

Vianney VAUTE
Co-fondateur & CCO

Effectifs



Principaux investisseurs

- Aglaé Ventures (groupe Arnault)
- Daphni
- Eurazeo
- Thierry Petit

Caractéristiques de la société

Enjeux des places de marché

- La taille et la visibilité : afin de créer de la valeur pour les clients et reconditionneurs, la plateforme doit continuer de croître pour approfondir son marché (nombre de participants, offre de produits disponibles, fourchettes de prix)
- Back Market se présente comme la première place de marché du reconditionné en Europe

Positionnement

- La plateforme de Back Market ne se positionne pas seulement en tant que place de marché, mais également en tant que tiers de confiance entre les clients finaux et les usines et ateliers de reconditionnement

Description de la société

Back Market s'inscrit dans la vague de l'économie responsable et a pour objectif de faciliter le rachat de produits technologiques reconditionnés, afin de les rendre plus accessibles tout en limitant les émissions de déchets.

La société a ainsi développé une place de marché dédiée aux appareils reconditionnés, soutenue par un réseau international de « reconditionneurs » certifiés et régulièrement audités par les équipes de Back Market.

La société se fonde également sur un réseau communautaire de clients actifs, qui participent à la notation des appareils achetés afin de garantir plus de transparence et de confiance sur ce marché.

Croissance

Faits notables

- La société a réalisé un volume d'affaires d'environ 96 M€ en 2017 contre 30 M€ en 2016 (+220%).
- Le marché mondial du reconditionné est estimé à 50 milliards d'euros, dont 22 milliards pour les smartphones, pour 140 millions d'appareils vendus (+13% vs 2016 contre + 3% de croissance sur le marché du neuf)
- La plateforme de Back Market rassemble plus de 70 usines partenaires offrant des appareils reconditionnés
- Les appareils commercialisés sur la plateforme sont garantis 6 mois minimum
- Plus de 22 000 références sont disponibles sur la plateforme

Internationalisation

- Opérationnelle en France, en Allemagne, en Espagne, en Italie et en Belgique, la plateforme s'apprête à s'implanter aux États-Unis

Levées de fonds (48 M€ au total) et objectifs de développement



Expansion internationale : la levée de fonds doit permettre d'accélérer le déploiement à l'international et plus précisément aux États-Unis. Pour cela, Back Market compte recruter de nouveaux profils internationaux et développer un label dédié aux appareils reconditionnés, reconnu mondialement.



Consumer Tech



2005



www.believemusic.com



Paris (75), France

Fiche d'identité

Dirigeants / Fondateurs

Denis LADEGAILLERIE
Co-fondateur & Group CEO

Effectifs



Principaux investisseurs

- Technology Crossover Ventures (TCV)
- Ventech
- XAnge Capital
- GP Bullhound

Caractéristiques de la société

Stratégie de croissance externe

- La croissance de la société est portée par son expansion à l'international au moyen d'acquisition d'acteurs clés. Ces opérations s'accompagnent d'un déploiement de nouveaux services autour du développement d'artistes, renforçant le contrôle de la chaîne de valeur.

Positionnement

- Believe est le leader de la distribution digitale et des services aux artistes et labels indépendants. Ses actions sont dirigées par la volonté de servir au mieux l'ensemble des artistes avec transparence et équité.

Description de la société

Le streaming s'est imposé en quelques années comme le moteur de l'industrie musicale, créant de nouvelles opportunités pour l'ensemble des acteurs du marché. La transformation digitale s'accompagne également d'un changement de paradigme en remettant l'artiste au cœur de la création de valeur.

Afin de répondre au mieux aux enjeux technologiques et commerciaux, Believe propose une offre complète de services dédiés aux développements des artistes et à la diffusion de leur œuvre sur l'ensemble des plateformes de streaming.

Believe se positionne comme une référence dans la distribution mondiale de contenus sur les plateformes de streaming existantes. Elle prend également en charge la distribution physique grâce à un réseau de partenaires de confiance sur tous les marchés-clés.

Believe dispose enfin d'une variété de services, notamment marketing, permettant de développer et promouvoir les artistes émergents.

La capacité d'innovation technologique de Believe lui permet d'atteindre une efficacité opérationnelle dans ses activités et une excellence dans la relation avec les artistes.

Croissance

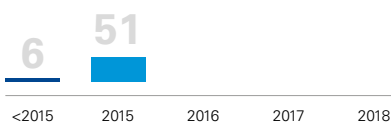
Faits notables

- Le Groupe représente plus de 30% de la distribution numérique de musique dans le monde sur les grandes plates-formes de streaming telles que Spotify, Apple Music ou Deezer
- Believe distribue plus de 30 millions de titres et accompagne près de 85 000 artistes
- 220 plateformes partenaires dans le monde

Internationalisation

- Une présence à l'internationale sur l'ensemble des continents (Afrique, Amérique du Nord et du Sud, Asie, Europe, Océanie)

Levées de fonds (57 M€ au total) et objectifs de développement



Développement commercial : Accélération de la croissance des services de valeur distribution, « artist services » et « artist development »

Développement international : Ouverture de nouveaux pays et renforcement des bureaux locaux

Le **développement stratégique** est réalisé de façon organique ou par acquisitions (4 par an en moyenne)



Mobility Tech



2004



www.blablaCar.fr



Paris (75), France

Fiche d'identité

Dirigeants / Fondateurs

Frederic MAZELLA
Co-fondateur & Président

Nicolas BRUSSON
Co-fondateur & DG

Francis NAPPEZ
Co-fondateur & CTO

Effectifs



Principaux investisseurs

- Accel Partners
- Baring Vostok Investment
- Isai
- Insight Venture Partners
- Lead Edge Capital

Caractéristiques de la société

Enjeux

- Pour créer de la valeur pour ses clients, le réseau de BlablaCar doit comporter suffisamment d'offre et de demande.
- Cette problématique apparaît à chaque pénétration de marché de nouveaux pays.

Positionnement

- Sur le marché du covoiturage, BlablaCar est un organisateur de marché, mettant en contact l'offre et la demande de covoiturage.
- Concernant les trajets de longue distance, la solution est en concurrence avec d'autres moyens de transports (bus, trains, avions) dont certaines entreprises ont pris des mesures de réponse face à la disruption apportée par BlablaCar

Description de la société

BlablaCar est l'un des principaux contributeurs à la création d'un marché du covoiturage en France et en Europe, par l'apport de solutions aux facteurs qui en limitaient l'expansion : visibilité de l'offre et de la demande, coût de la rencontre entre celles-ci, confiance entre les acteurs.

Premier réseau communautaire dédié au covoiturage de longue distance en termes d'abonnés, BlablaCar a développé une plateforme de mise en relation de l'offre et de la demande de covoiturage, centrée sur des éléments tels que la transparence des prix, des trajets ou encore l'accès à une notation communautaire.

BlablaCar a ainsi réussi à s'imposer en France et en Europe comme l'un des principaux acteurs de l'économie collaborative.

Croissance

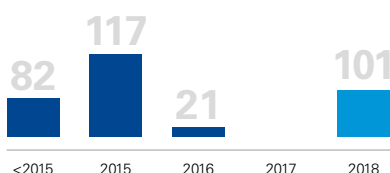
Faits notables

- BlablaCar compte 65 millions d'utilisateurs dans le monde, dont 10 millions en France, son marché d'origine
- La société ne communique plus sur son chiffre d'affaires depuis 2014
- Depuis 2017, BlablaCar développe des algorithmes pour renforcer les opportunités de covoiturage entre « petites » villes et diversifier les offres proposées en complément des trajets reliant les grandes villes
- La société a racheté Ouibus en 2018

Internationalisation

- Présent dans 22 pays, principalement en Europe, ainsi qu'au Mexique, au Brésil, en Russie et en Inde
- Suite au rachat de son principal concurrent Beepcar en Russie, cette dernière constitue le premier pays de BlablaCar avec 15 millions d'utilisateurs et une part de marché de 90 %

Levées de fonds (321 M€ au total) et objectifs de développement



Expansion internationale : la dernière levée de fonds visait à financer la croissance en France et à l'international, avec depuis, les acquisitions de ses concurrents directs LESS (France), Beepcar (Russie) et de Ouibus (France).



Consumer Tech



2015



www.shadow.tech



Paris (75), France

Fiche d'identité

Dirigeants / Fondateurs

Emmanuel FREUND

Co-fondateur

Asher CRIOU

Co-fondateur

Stéphane HÉLIOT

Co-fondateur

Yann DIRSON

Co-fondateur

Effectifs



Principaux investisseurs

- Michaël Benabou
- Pierre Kosciusko-Morizet
- Nopporn Suppipat
- Autres investisseurs privés

Caractéristiques de la société

Performance du produit

- Les algorithmes de Shadow permettent de réceptionner une image pouvant atteindre une résolution 4K sans latence
- La technologie de Shadow permet une interaction instantanée avec le PC virtuel, comme s'il était physiquement présent.

Positionnement

- Shadow est une solution de pc virtuel dédiée aux particuliers, marché non investi par les géants technologiques qui proposent des solutions de pc virtuel dédiées aux professionnels.

Description de la société

La vitesse d'innovation technologique constitue un triple défi pour les usagers individuels d'ordinateurs : des frais de maintenance, un renouvellement fréquent contraint par l'obsolescence programmée et un impact environnemental lié au renouvellement récurrent des appareils.

Pour répondre à ces enjeux, Blade promet la livraison d'un ordinateur qui ne deviendra pas obsolète, ne connaîtra pas de dégradation matérielle et mettra un terme au renouvellement récurrent des appareils personnels. Cet ordinateur appelé « Shadow », est virtuel, et est hébergé sur des serveurs distants (cloud). Il est accessible depuis tout ordinateur, tablette ou smartphone.

L'environnement technologique développé par Blade (algorithmes, applications, hardware) permet à ses clients d'accéder à un pc virtuel de haute configuration, sans temps de latence entre l'envoi et la réception des informations, ce qui rend l'expérience d'usage équivalente à un ordinateur physique. La société garantit également à ses utilisateurs des maintenances et mises à jour régulières, leur permettant de bénéficier d'un ordinateur continuellement performant.

Croissance

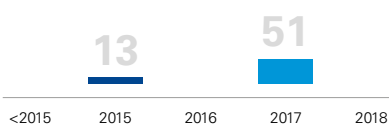
Faits notables

- Blade a lancé Shadow fin 2017 et compte 65 000 clients
- Shadow commercialise ses services sous forme d'abonnement mensuel, avec ou sans engagement de 12 mois
- La société dispose de 6 Datacenters répartis dans le monde et possédant les capacités de création et d'hébergement des pc virtuels

Internationalisation

- La solution Shadow de Blade est disponible dans 7 pays, essentiellement en Europe et aux États-Unis.

Levées de fonds (64 M€ au total) et objectifs de développement



Développement produit : Blade compte renforcer ses investissements de R&D afin de préserver son avance technologique.

Expansion internationale : les fonds levés doivent servir à acquérir rapidement un leadership en Europe et aux États-Unis.



Martech et Adtech



2008



www.contentsquare.com



Paris (75), France

Fiche d'identité

Dirigeants / Fondateurs

Jonathan CHERKI
Fondateur & CEO

Effectifs



Principaux investisseurs

- Canaan Partners
- Eurazeo
- H14
- Highland Europe
- Holding Italiana Quattordicesima

Caractéristiques de la société

Mode de commercialisation

- ContentSquare commercialise sa solution sous le mode SaaS, permettant de la déployer plus rapidement chez ses clients et de bénéficier d'une flexibilité d'expansion commerciale

Positionnement

- ContentSquare souhaite se différencier des autres solutions de marketing digital par la profondeur de sa technologie, notamment grâce aux applications d'automatisation offertes par l'intelligence artificielle
- La société s'illustre notamment par la capacité de sa solution à adapter le parcours client selon le pays et la cible des consommateurs

Description de la société

Reconnue par le cabinet américain Gartner comme l'une des technologies les plus innovantes au monde, ContentSquare est une plateforme cloud qui permet d'analyser, tester, personnaliser et optimiser les parcours clients sur les sites internet afin d'en augmenter la performance : amélioration du taux de conversion, fluidité des interactions entre les sites web et les applications mobiles...

La société a développé des algorithmes basés sur l'intelligence artificielle afin de comprendre et analyser les intentions des utilisateurs et de recommander automatiquement des plans d'actions aux équipes digitales. Mieux armées dans leur compréhension des utilisateurs, les sociétés clientes peuvent ainsi en optimiser le parcours de navigation sans nécessiter de compétences en Data Science, longues à acquérir pour des non initiés et particulièrement coûteuses à obtenir pour les entreprises.

Croissance

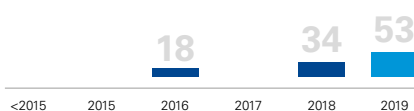
Faits notables

- La société vise un taux de croissance annuel moyen organique de 200% à moyen terme.
- ContentSquare compte plus de 200 clients à travers le monde tels que OUI.sncf, L'Occitane, Walmart, PriceMinister, Orange, Carrefour, Club Med, BNP Paribas, LVMH, Clarins, SFR, Bouygues Immobilier, Intermarché, AccorHotels, Cdiscount, Renault, Leroy Merlin, Avis, Clarks, Walmart, Tiffany's, Birchbox...
- ContentSquare analyse des milliards de clics et de touchers tactiles chaque jour à travers 191 pays. La plateforme transforme ces données en plans d'actions au service d'un meilleur engagement client, de la réduction des coûts opérationnels et de la maximisation du taux de conversion des clients.

Internationalisation

- ContentSquare possède des bureaux à Paris, Londres, New-York et Munich.

Levées de fonds (105 M€ au total) et objectifs de développement



Développement produit : ContentSquare compte renforcer sa R&D afin d'être à la pointe de l'intelligence artificielle. La société ambitionne de devenir la première plateforme d'expérience digitale entièrement automatisée.

Expansion internationale : la société souhaite renforcer son internationalisation, notamment aux États-Unis. ContentSquare vise également l'entrée de nouveaux marchés en Asie dès 2019.



Biotech / Medtech / e-santé



2011



www.corwave.fr



Clichy (92), France

Fiche d'identité

Dirigeants / Fondateurs

Gérard HASCOET
Président

Louis LE DUC DE LILLERS
DG

Effectifs



Principaux investisseurs

- Bpifrance
- Medtronic
- Novo Seeds
- Seventure
- Sofinnova
- Ysios Capital

Caractéristiques de la société

Pipeline de développement

- Les derniers essais cliniques du dispositif Neptune™ sont prévus d'ici 2020
- Des études cliniques sont prévues courant 2019 pour le dispositif Nemo™

Positionnement

- Les dispositifs développés par CorWave viendront concurrencer les appareils existants (pompes rotatives)
- Il n'existe pas actuellement sur le marché de dispositifs artificiels de soutien à l'activité cardiaque autres que les pompes rotatives

Description de la société

CorWave vise à améliorer la qualité de vie des patients souffrant d'insuffisance cardiaque sévère en proposant un dispositif d'assistance ventriculaire gauche (LVAD ou Left Ventricular Assist Device) basé sur une technologie de rupture. Cette technologie de pompage brevetée, qui repose sur l'ondulation d'une membrane, s'inspire de la nage ondulatoire des animaux marins. Elle permet aux pompes CorWave d'instaurer un débit sanguin pulsatile plus physiologique et plus facilement adaptable aux besoins de l'organisme contrairement aux dispositifs actuels utilisant des pompes rotatives, à l'origine de nombreuses complications (complications hémorragiques et thromboemboliques) qui limitent à la fois le nombre de leurs implantations et leur durée d'usage.

La société développe deux modèles fondés sur sa technologie : Neptune™, destiné aux patients en attente de greffe cardiaque afin de bénéficier d'une qualité de vie acceptable, et Nemo, une version mini-invasive destinée aux patients non éligibles aux LVADs (elle permet d'éviter une ouverture du sternum pour être implantée, opération jugée trop risquée pour des patients plus fragiles).

Croissance

Faits notables

- Les dispositifs ne sont pas encore disponibles sur le marché.
- Le marché potentiel de Neptune™ est estimé à 10 000 patients monde pour 1 milliard d'euros, et celui de Nemo™ est estimé à 60 000 patients monde pour 2,5 milliards d'euros
- Le dispositif de membrane oscillante est une technologie de rupture protégée par neuf familles de brevets déposés par CorWave
- La société est lauréate du Concours Mondial d'Innovation 2016 et 2017 de bpifrance

Internationalisation

- Si le marquage CE est obtenu, le dispositif pourra être distribué au niveau international (Europe).
- Une commercialisation aux États-Unis sera possible sous condition de validation du dispositif médical par les autorités compétentes (FDA – Food and Drug Agency)

Levées de fonds (36 M€ au total) et objectifs de développement



R&D : les fonds levés doivent permettre de financer les essais cliniques de la pompe cardiaque Neptune™ sur 50 patients suivis sur 6 mois et d'accélérer le développement d'une version miniaturisée Nemo™, pour des cas d'insuffisance cardiaque moins sévères.



Consumer Tech



2007



www.deezer.com



Paris, France

Fiche d'identité

Dirigeants / Fondateurs

Guillaume D'HAUTEVILLE
Président

Hans-Holger ALBRECHT
CEO

Effectifs



Principaux investisseurs

- Access Industries
- CM-CIC Capital Privé
- DC music
- Idinvest Partners
- Kingdom Holding Company
- Marhely Daniel
- Orange Participations
- Rotana
- Xavier Niel

Caractéristiques de la société

Disponibilité de l'offre

- La plateforme est aujourd'hui disponible sur pc, tablettes, smartphones et smartTV.

Positionnement

- Deezer est l'un des quatre grands acteurs du streaming généraliste dans le monde
- La société se différencie de ses pairs en favorisant la promotion de musiques locales, non systématiquement anglophones

Description de la société

L'émergence de cet acteur du streaming musical en France est intervenue durant une période de crise profonde et globale de l'industrie de la musique, fragilisée par la perte de contrôle des usages des différents titres, potentiellement dupliqués sans limite.

Proposant une alternative à la possession de supports sous forme d'accès, Deezer, comme d'autres grands noms, propose un service de streaming musical, permettant non seulement de faciliter l'accès à un plus grand catalogue pour l'utilisateur, mais également à la possibilité de fournir des données plus précises sur les écoutes aux différents ayant-droits (auteurs, compositeurs, interprètes, labels).

La société a pour ambition de devenir le leader mondial du streaming de musiques locales

Croissance

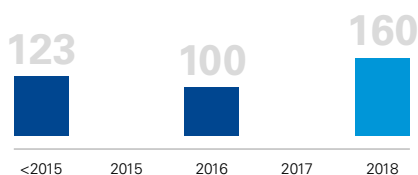
Faits notables

- La société a réalisé un chiffre d'affaires supérieur à 300 M€ en 2017 (+ 25% vs 2016)
- Deezer compte 14 millions d'utilisateurs actifs dans le monde, dont plus de 7 millions avec un compte payant
- La plateforme dispose d'un catalogue de 53 millions de titres disponibles, ainsi que plus de 100 millions de playlists

Internationalisation

- Deezer est disponible dans 180 pays, et ses principaux marchés sont à ce jour La France, l'Allemagne et le Brésil
- La société compte aujourd'hui 12 bureaux en Europe, 5 sur le continent américain et 2 en Asie.

Levées de fonds (383 M€ au total) et objectifs de développement



Expansion internationale : les fonds levés doivent permettre l'accélération de l'expansion internationale de Deezer, notamment en Afrique du Nord et au Moyen-Orient suite à l'entrée d'investisseurs stratégiques.



Consumer Tech



2007



www.devialet.com



Paris (75), France

Fiche d'identité

Dirigeants / Fondateurs

Pierre-Emmanuel CALMEL
Co-fondateur & Président

Franck LÉBOUCHARD
CEO

Emmanuel NARDIN
Co-fondateur & CPO

Quentin SANNIÉ
Co-fondateur

Effectifs



Principaux investisseurs

- **Investisseurs privés** : Andy Rubin, Bernard Arnault, Jacques-Antoine Granjon, Jean-François Baril, Marc Simoncini, Xavier Niel
- **Investisseurs institutionnels** : BPI France, CM-CIC Investissement, Future French Champions, Naver Corporation, Roc Nation
- **Venture Capital** : Ginko Ventures, Korelya Capital, Playground Global
- **Corporates** : Foxconn, Renault, Sharp

Caractéristiques de la société

Distribution

- Devialet souhaite renforcer ses partenariats de distribution notamment grâce à son nouveau modèle « Reactor »)

Positionnement

- Le positionnement d'origine et actuel de la société est le très haut de gamme
- La société développe des partenariats avec des industriels (automobile, IoT, TV, smartphones) pour y intégrer sa technologie audio

Description de la société

A l'origine d'une innovation technologique de nombreuses fois récompensée, Devialet entend révolutionner l'expérience du son, en y réintégrant la dimension émotionnelle, difficilement véhiculée par les appareils numériques et analogiques actuels.

Ayant choisi de pénétrer le marché par le très haut de gamme afin de valider la pertinence de son modèle et l'intérêt de sa technologie, la société compte développer des partenariats afin de démocratiser cette nouvelle expérience du son par son intégration au sein d'appareils du quotidien (automobile, objets connectés, TV, smartphones).

Devialet revendique un modèle de commercialisation sans obsolescence programmée, que la société garantit à travers la production de hardware durable et la flexibilité des algorithmes pour une amélioration constante par des mises à jour accessibles à tous les appareils.

Croissance

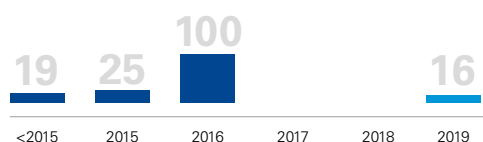
Faits notables

- Le chiffre d'affaires de la société est estimé à plus de 100 M€ pour 2017 contre 60 M€ en 2016 (+67%)
- La société est rentable depuis 2016
- Depuis le lancement, 108 brevets ont été déposés, et la société a été récompensée par 76 prix internationaux

Internationalisation

- Devialet distribue ses produits dans 39 pays, et compte accélérer son développement en Asie et aux États-Unis
- La société a ouvert des points de ventes en propre et sous forme de corner à New York, San Francisco, Los Angeles, Paris, Londres, Munich, Hong Kong, Singapour et Taipei
- Devialet compte être présent dans plus de 1000 points de vente dans le monde d'ici le premier semestre 2019

Levées de fonds (160 M€ au total) et objectifs de développement



Développement produit : déployer les technologies de Devialet dans les voitures, la TV, les smartphones et les objets connectés.

Expansion internationale : accélérer le développement et augmenter la zone d'influence de Devialet en Asie et aux États-Unis.



Biotech / Medtech / e-santé



2015



www.diabeloop.fr



Grenoble (38), France

Fiche d'identité

Dirigeants / Fondateurs :

Guillaume Charpentier
Président

Erik Huneker
CEO

Marc Julien
CEO

Effectifs



Principaux investisseurs

- Aliad (Air Liquide Venture Capital)
- CERITD
- Kreaxi
- SuperNova (CEA Investissement)

Caractéristiques de la société

Marquage règlementaire

- Diabeloop a obtenu le marquage CE en 2018, élément nécessaire à la commercialisation en Europe de son dispositif de santé

Positionnement

- Diabeloop se distingue des solutions classiques de pompes à insuline, en intégrant des algorithmes gérant automatiquement les injections d'insuline

Description de la société

Le diabète de type 1 est une maladie auto-immune qui touche environ 250 000 personnes en France, plus de 1,2 millions aux Etats-Unis et 2 millions en Europe. Les fonctions productrices d'insuline du pancréas sont détruites. Le patient devient insulino-dépendant et doit prendre jusqu'à 30 décisions thérapeutiques par jour et par nuit. Les risques à court terme sont liés à l'hypoglycémie qui peut mener jusqu'au coma et à la mort. A long terme, l'hyperglycémie chronique mène à des complications graves : cécité, amputations, maladies cardio-vasculaires...

Diabeloop a pour mission d'automatiser le traitement pour améliorer l'équilibre glycémique des personnes atteintes ainsi qu'alléger la charge mentale associée à la maladie. La société a ainsi développé un dispositif intelligent connectant un patch capteur de glucose en continu à une pompe à insuline, afin de réguler automatiquement la délivrance d'insuline. Le cœur du fonctionnement de ce dispositif réside dans l'algorithme d'intelligence artificielle (auto-apprenant) par Diabeloop. La société permet ainsi d'alléger le poids des contrôles quotidiens tout en permettant aux patients de bénéficier d'une quantité d'insuline optimale selon leurs activités.

Croissance

Faits notables

- Diabeloop s'est vue décerner le premier prix de l'intelligence artificielle au Salon Vivatech 2018 ainsi que le prix du jury « Start-Up 2018 » par le Snitem, Syndicat National de l'Industrie des Technologies Médicales

Internationalisation

- Le marché de Diabeloop est par nature international, le diabète ayant été classé au niveau de pandémie par la Fédération internationale du diabète

Levées de fonds (14 M€ au total) et objectifs de développement



R&D : les fonds levés avaient pour objectif d'accélérer l'obtention du marquage CE afin de permettre à Diabeloop de pouvoir délivrer son dispositif en France et à l'international. La société compte également renforcer ses investissements dédiés à l'intelligence artificielle pour améliorer davantage le quotidien des patients bénéficiant du dispositif (recherche et développement afin d'adapter la solution à des profils de patients plus spécifiques comme les enfants par exemple).



Biotech / Medtech / e-santé

2013

www.doctolib.fr

Paris (75), France

Fiche d'identité

Dirigeants / Fondateurs

Stanislas NIOX CHATEAU
Co-fondateur & CEO

Ivan SCHNEIDER
Co-fondateur & CTO

Jessy BERNAL
Co-fondateur

Effectifs



Principaux investisseurs

- Accel Partners, BPI France, Eurazéo, Kerela Ventures
- Investisseurs privés : N. Brusson, B. Jelensperger, P. Kosciusko Morizet, P. Krings

Caractéristiques de la société

Problématiques de réseaux

- A chaque pénétration du marché d'un nouveau pays, le réseau de Doctolib doit acquérir une masse suffisante d'offre et de demande pour créer une valeur d'usage pour les utilisateurs

Positionnement

- La société apparaît avant tout comme un organisateur de marché biface, en mettant en relation demande et offre de soins
- La société est également prestataire de services pour les professionnels de la santé et se rémunère exclusivement via les abonnements des praticiens

Description de la société

Doctolib a développé une plateforme de e-santé mettant en relation les demandeurs de soins avec les professionnels de la santé, selon des critères géographiques, de remboursement des soins et de disponibilité des agendas des praticiens. Le service en ligne de prise et de gestion des rendez-vous associé est facturé forfaitairement aux professionnels de santé abonnés.

En parallèle, la société déploie un service de télé-médecine conforme au système de santé national français, qui permettra aux patients de bénéficier d'une consultation à distance via leur smartphone (les ordonnances sont transmises par mail, les paiements sont effectués à travers la plateforme et les soins éligibles aux remboursements de la sécurité sociale).

La société gagne en envergure européenne par l'expansion de son modèle originellement constitué pour le marché français à de nouveaux pays (Allemagne).

Croissance

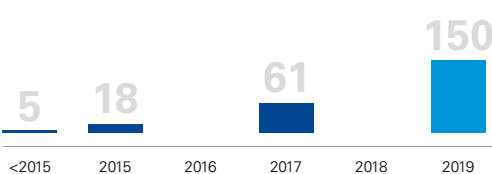
Faits notables

- Doctolib a connu une croissance de ses revenus supérieure à 70% entre 2016 et 2017
- La société rassemble sur sa plateforme 70 000 professionnels de la santé, 1 400 établissements de santé partenaires et plus de 12 millions d'utilisateurs mensuels.
- La plateforme enregistre plus de 25 millions de visites par mois (France et Allemagne)

Internationalisation

- Après s'être développée en France, la société a réussi à transposer son modèle en Allemagne, où sa solution connaît une croissance rapide

Levées de fonds (234 M€ au total) et objectifs de développement



Poursuivre l'expansion internationale : Doctolib compte recruter 200 salariés supplémentaires en Allemagne et y implanter un centre d'ingénierie.

Développement produit : la société compte développer de nouveaux services pour « faciliter la vie quotidienne des professionnels de la santé, digitaliser les différentes étapes du parcours santé des patients et aider l'ensemble des utilisateurs à s'adapter aux changements des pratiques ».

Développement commercial : la société a acquis son principal concurrent en 2018, MonDocteur, qui totaliserait 8 millions de visites mensuelles pour 25 000 praticiens utilisateurs.



Biotech / Medtech / e-santé



2008



www.enterome.fr



Paris (75), France

Fiche d'identité

Dirigeants / Fondateurs

Georges GEMAYEL
Président

Pierre BELICHARD
CEO

Effectifs



Principaux investisseurs

- Bristol-Myers Squibb
- Health For Life Capital
- LundbeckFonden Ventures
- Nestlé Health Science
- Omnes Capital
- Principia SGR
- Seventure Partners

Caractéristiques de la société

Pipeline de développement

Enterome oriente ses activités de recherche autour de 3 domaines :

- maladie de Crohn et inflammations chroniques des intestins
- immuno-oncologie (identification et traitement de cancers)
- maladies auto-immunes (identification et traitements des causes)

Positionnement

- Enterome développe des biomarqueurs ainsi que des traitements de manière propriétaire
- La société développe des partenariats avec des groupes pharmaceutiques et des laboratoires souhaitant utiliser sa plateforme pour identifier et développer des traitements efficaces fondés sur le microbiome

Description de la société

L'étude du microbiote humain (ensemble des bactéries, virus, champignons composant la flore intestinale) constitue un enjeu sérieux pour la découverte de traitements efficaces contre des maladies chroniques et certains cancers. Toutefois, une grande majorité de cette population microbienne n'est pas cultivable en laboratoire, ralentissant de fait la recherche.

Enterome répond à cette problématique en permettant d'identifier et de comparer des gènes des différentes espèces du microbiote sur base d'échantillons grâce à une plateforme de séquençage génétique ultra rapide. Ayant constitué une base de données empirique sur le microbiome, la société dispose d'une connaissance unique dans la prévention de maladies associées et de découverte de traitements.

Enterome développe ainsi des biomarqueurs pour diagnostiquer et traiter des maladies du métabolisme (obésité, diabète) et inflammatoires (maladie de Crohn), ainsi que des solutions face à certains cancers et maladies auto-immunes.

Croissance

Faits notables

- L'essai clinique de phase 1 du programme principal d'Enterome EB8018 a été clôturé avec succès en 2017. Ce médicament a pour objet le traitement ciblé des bactéries responsables de la maladie de Crohn (inflammation chronique sévère des intestins) et d'en empêcher l'adhésion sur les tissus.
- Le programme EO2401 a conclu avec succès la preuve de concept, et vise à rendre le corps efficace dans la détection et l'élimination de cellules cancéreuses au niveau du cerveau (études pré-cliniques).

Internationalisation

- La société a développé des partenariats avec plusieurs groupes internationaux, Bristol-Myers Squibb, Johnson & Johnson ou encore Takeda, afin de développer de nouveaux biomarqueurs du microbiome associés à des pathologies spécifiques et à certains cancers.

Levées de fonds (65 M€ au total) et objectifs de développement

18

<2015

15

2015

32

2016

2017

2018

R&D : les fonds levés doivent permettre de financer le développement des deux médicaments principaux : l'essai clinique de phase 2 de l'agent EB8018 (luttant contre la maladie de Crohn) et l'essai clinique de phase 1 de l'agent EO2401 (lutte contre les cancers agressifs du cerveau).

Fiche d'identité

Dirigeants / Fondateurs

Anette CLANCY
Président

Dr. Jacky VONCERSCHER
Co-fondateur & CEO

Dr. Benoît DE CHASSEY
Co-fondateur & Head of the drug
discovery platform

Laurène MEYNIEL-SCHICKLIN
Co-fondateur & Responsable
bio-informatique

Effectifs



Principaux investisseurs

- Andera Partners
- BPI Large Venture
- Innobio
- Inserm Transfert Initiative
- Morningside Ventures
- OrbiMed
- Sofinnova Partners

Caractéristiques de la société

Pipeline de développement

- Le programme principal EYP001 a pour objectif de développer un traitement curatif de l'hépatite B chronique et de la maladie de Nash (inflammation du foie suite à l'accumulation de graisses). Enyo Pharma a conclu avec succès les tests de phase I

Positionnement

- Enyo Pharma se spécialise dans la conception de médicaments « First-in-class » - premier traitement thérapeutique selon un procédé spécifique contre une pathologie
- La société intervient uniquement jusqu'à la phase II de développement

Description de la société

L'arsenal thérapeutique actuel contre les infections virales se fonde sur le ciblage des éléments constitutifs des virus pour les éliminer ou les affaiblir. Cette approche implique l'apparition de mécanismes de résistance de ces derniers et une perte d'efficacité des traitements.

Pour contourner cet effet, Enyo Pharma a développé une nouvelle approche, dite de bio-mimétisme, fondée sur la stratégie de reproduction des virus. Cette dernière se caractériserait par un détournement des fonctions cellulaires au moyen d'interactions protéiques spécifiques (ie relatif aux protéines) virus/homme. La société a pour ambition d'identifier et de concevoir de « petites » molécules agissant sur ces relations afin d'empêcher la reproduction virale.

Actuellement, la société intègre ces principes dans la conception de médicaments permettant de lutter contre l'hépatite B chronique ainsi que la Maladie de Nash, dont les phases II de tests cliniques ont débuté.

Croissance

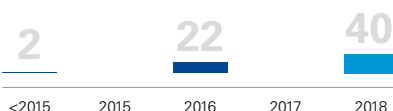
Faits notables

- La base de données virales d'Enyo Pharma comprend plus de 40 000 interactions protéines-protéines, 200 taxons viraux (i.e., familles, genres, espèces virales et sub-virales) et un tiers du génome humain
- La société a identifié avec succès 40 nouvelles cibles humaines contre le virus de la grippe, jusqu'alors inexploitées par l'industrie pharmaceutique
- Le projet MIMESIS (déploiement d'une nouvelle plateforme de développement accéléré de molécules thérapeutiques pour l'industrie pharmaceutique) a reçu un financement de l'Union Européenne dans le cadre du programme européen de recherche et innovation Horizon 2020

Internationalisation

- Enyo Pharma a ouvert une filiale en Australie pour prendre en charge la gestion des essais cliniques dédiés au traitement de l'hépatite B chronique en Asie-Pacifique
- Les études cliniques de phase Ib ont été menées en Asie, en Australie et en Europe

Levées de fonds (64 M€ au total) et objectifs de développement



R&D : les derniers fonds levés financeront dès cette année deux premières études de phase II pour EYP001 à la fois dans l'hépatite B chronique (HBV) et la stéatose hépatique non alcoolique (NASH), qui s'effectueront en France et à l'étranger.



Mobility Tech



2009



www.evaneos.fr



Paris (75), France

Fiche d'identité

Dirigeants / Fondateurs :

Eric LA BONNARDIÈRE
Co-fondateur & CEO

Yvan WIBAUX
Co-fondateur & CTO

Effectifs



Principaux investisseurs

- Bpifrance
- Level Equity
- Partech
- Quadrille Capital
- Serena Capital
- Xange

Caractéristiques de la société

Enjeux

- Face aux problématiques traditionnelles de reconstitution des bases clients lors de la pénétration de nouveaux pays, Evaneos se distingue par une offre permettant de capitaliser sur la base d'agences déjà constituée dans le monde, et bénéficie donc d'une vitesse d'internationalisation plus rapide

Positionnement

- Evaneos a pour ambition de devenir une des marques leaders du tourisme, avec des partis pris et des valeurs différenciantes
- La société compte devenir la référence pour les voyageurs curieux qui veulent découvrir le monde
- Evaneos se positionne sur le segment des voyages sur mesure

Description de la société

Evaneos s'inscrit comme un véritable « game changer » dans le secteur du tourisme, à la fois pour les clients, qui bénéficient d'une nouvelle façon d'imaginer, de préparer et de vivre un voyage personnalisé, et pour les agences de tourisme locales, qui voient leurs compétences et visibilité revalorisée.

Pour cela, la société a développé une plateforme permettant de créer un dialogue direct entre les clients finaux et une sélection pointue d'agences locales. Ainsi, Evaneos propose d'humaniser le voyage de sa conception à sa réalisation pour les touristes, en leur permettant de s'appuyer sur les conseils et expertises des agents locaux pour construire une expérience unique et authentique.

La société se positionne également comme un tiers de confiance, garantissant une sécurité des paiements et d'assurance contre les défauts d'agence.

Croissance

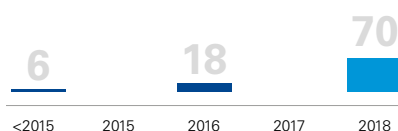
Faits notables

- Evaneos communique sur les chiffres suivants : 300 000 voyageurs et 96% de taux de satisfaction depuis 2009
- En 2017, la société aurait généré un volume d'affaires de l'ordre de 100 à 150 millions d'euros
- Evaneos a constitué un réseau de plus de 1300 agences locales basées dans 160 destinations
- La société affirme également animer une communauté autour du voyage de 800 000 personnes

Internationalisation

- La société couvre l'Espagne depuis 2011, l'Italie et Allemagne depuis 2012, le Royaume-Uni depuis 2015, et la Suède, le Danemark et les Pays-Bas depuis 2017, ainsi que le marché nord américain depuis 2018
- En 2018, 60% de la clientèle d'Evaneos était internationale et vise à terme 80% de son chiffre d'affaires généré à l'étranger

Levées de fonds (94 M€ au total) et objectifs de développement



Développement produit : les fonds levés doivent permettre de fluidifier davantage l'expérience utilisateur pour simplifier, enrichir et toujours mieux personnaliser la préparation du voyage. Evaneos souhaite être présent à toutes les étapes, de l'avant à l'après voyage, via des interfaces mobiles et web, pour aider les voyageurs à créer et vivre des voyages uniques.

Expansion internationale : Evaneos compte renforcer ses effectifs, notamment au Royaume-Uni et aux Etats-Unis, où la collaboration avec les fonds américains doit permettre d'accélérer la croissance de la société sur ces marchés. De forts investissements seront également menés sur les autres marchés d'Evaneos.



Fiche d'identité

Dirigeant / Fondateur

Maxime LEGARDEZ
Fondateur, CEO & CTO

Effectifs



Principaux investisseurs

- Earlybird Venture Capital
- InVenture Partners
- Jean-David Blanc
- Pierre Kosciusko-Morizet
- Roger Crook
- Romain Afflelou
- Tony Fadell
- Xavier Niel

Caractéristiques de la société

Enjeux

- Pour créer de la valeur pour ses clients, le réseau d'Everoad doit comprendre suffisamment d'offre et de demande.
- Le transport routier Européen étant perméable, la plateforme se positionne d'emblée dans un contexte international

Positionnement

- La société dispose de deux modèles de génération de revenus : une commission sur les transports ainsi qu'un modèle de rémunération sur les services

Description de la société

Représentant un marché de près de 300 milliards d'euros en Europe, le transport routier est un secteur en rattrapage en termes de transformation digitale de l'expérience client. Manque de transparence, difficultés d'accès à l'ensemble de l'offre de transport existante pour les expéditeurs, forte fragmentation (90% des sociétés possèdent moins de 10 camions) et sous-efficience (un camion sur trois roulerait à vide) sont des freins à sa modernisation.

Face à cela, Everoad a développé une plateforme digitale de mise en relation des expéditeurs avec des sociétés de transports, permettant entre autre d'obtenir automatiquement des prix en fonction de l'offre et de la demande tout en optimisant le flux et l'usage des camions.

De plus, la société a développé des services annexes tels que la digitalisation des services de facturation, de suivi des transports, la proposition d'assurance de la marchandise ainsi que des options d'affacturage pour un paiement des transporteurs sous 72 heures (contre une pratique sectorielle de 50 jours).

Croissance

Faits notables

- Everoad a multiplié son chiffre d'affaires par 5 en 2018 vs 2017 et envisage d'atteindre les 50 millions d'euros de chiffre d'affaires en 2019. La société communique sur des taux de croissance supérieurs à 50% par trimestre
- Le transport régulier compte pour 50% du chiffre d'affaires (la société vise une proportion de 80% dans un futur proche)
- Everoad dénombre près de 5 000 expéditeurs utilisateurs de ses services, dont AB Inbev, Schneider Electric, Brand Alley, Lesieur ou encore Procter & Gamble, et 4000 transporteurs au niveau européen (soit 300 000 camions)

Internationalisation

- Après l'ouverture d'un bureau polonais en 2018, la société compte ouvrir de nouveaux bureaux en Espagne, Italie, Allemagne en 2019

Levées de fonds (18 M€ au total) et objectifs de développement



Développement produit : les fonds levés avaient pour objectif de renforcer les services proposés (dont l'offre « affacturage ») par la plateforme et de faciliter son intégration aux système IT de ses clients.

Expansion internationale : la dernière levée de fonds devait accélérer la commercialisation des services d'Everoad en Europe.

Fiche d'identité

Dirigeants / Fondateurs

Jimmy LOUCHART
Co-fondateur & Président

Joffroy LOUCHART
Co-fondateur & VP Développement commercial

David VAUTHRIN
Co-fondateur & VP Succès Client

Effectifs



Principaux investisseurs

- Aster Capital
- Cathay Innovation
- CapHorn Invest
- Draper Esprit
- Salesforce ventures
- Serena Capital

Caractéristiques de la société

Transformation du secteur

- FINALCAD répond aux défis numériques du secteur du BTP, dont l'un des principaux enjeux est l'augmentation de la productivité, dont l'évolution a été très limitée durant les 20 dernières années dans un marché mondial en pleine expansion

Positionnement

- La société se distingue par l'intégration d'algorithmes prédictifs disponibles grâce à une infrastructure hébergée en cloud

Description de la société

Le secteur du BTP est aujourd'hui encore caractérisé par la prépondérance du papier, d'outils de suivis traditionnels et de chaînes logistiques tendues. Afin de faire entrer le BTP dans la transformation digitale, FINALCAD a conçu un ensemble d'applications mobiles au sein des chantiers.

Les solutions proposées par la société permettent ainsi de numériser l'ensemble des informations nécessaires pour la gestion des projets comme les plans de construction, les informations sur les sous-traitants, ou encore les avancements de chantiers. Les algorithmes développés par FINALCAD permettent également d'analyser les performances des chantiers, de mettre en avant les points d'amélioration et de générer des alertes prescriptives et prédictives pour favoriser la proactivité des équipes.

Croissance

Faits notables

- FINALCAD vise un chiffre d'affaires de près de 90 M€ d'ici 2020
- La société a accompagné plus de 20 000 projets dans le monde
- 200 000 utilisateurs ont été formés à l'usage des applications mobiles de FINALCAD
- La société indique enregistrer un taux de rétention supérieur à 85% sur l'usage terrain de ses solutions
- FINALCAD indique gérer plus de 30 millions de points de données générés et acquises par ses applications

Internationalisation

- FINALCAD fournit ses services et applications dans 35 pays, ses applications étant disponibles dans 30 langues
- La société est implantée en Europe et en Asie, où elle a ouvert des bureaux à Singapour et au Japon

Levées de fonds (56 M€ au total) et objectifs de développement



Développement produit : les fonds levés doivent permettre à FINALCAD de renforcer sa technologie autour de l'intelligence artificielle pour la reconnaissance des objets du bâtiment ou encore des outils de navigation en réalité augmentée

Force commerciale : la société compte renforcer la pénétration des marchés asiatiques et européens tout en intégrant des marchés connexes (infrastructures, énergie, concessions) en recrutant 100 nouveaux profils et en développant un nouveau modèle de commercialisation de ses solutions (abonnement)

Fiche d'identité

Dirigeants / Fondateurs

Christophe BANCEL
Co-fondateur & CEO

Bernard GILLY
Co-fondateur & Président non exécutif

Jeff KARP
Co-fondateur

Effectifs



Principaux investisseurs

- Bpifrance
- CAP Decisif Management
- CM-CIC Investissement
- Omnes Capital
- Sofinnova Partners

Caractéristiques de la société

Agrément

- SETALUMTM Sealant a obtenu le marquage CE en 2017, permettant sa commercialisation en Europe

Positionnement

- La flexibilité de constitution et de modelage du polymère développé par Gecko Biomedical permet à la société d'envisager une grande diversité des modes de distribution
- La société compte sur un mode de production industrialisé de son polymère de base afin de rationaliser l'adaptation de son produit à de nouveaux usages : nerfs périphériques, applications en ophtalmologie et urologie...

Description de la société

Gecko Biomedical développe des polymères adhésifs de rupture, dédiés à la reconstitution de tissus humains et caractérisés par une très grande versatilité des cas d'application.

Alignées sur les besoins opérationnels des chirurgiens, leurs solutions répondent aux problématiques de traitement des plaies internes par leur caractère synthétique, hydrophobe, étanche, biodégradable tout en étant adaptée à la fragilité et au dynamisme des tissus sur lesquels elles sont appliquées. Appliqué sous forme liquide, le polymère développé par la société se solidifie au gré de la volonté du chirurgien par utilisation d'une lumière bleue.

Gecko Biomedical a développé un premier adhésif dédié aux usages vasculaires (SETALUMTM Sealant) permettant de refermer hermétiquement les veines ou artères après application de points de suture. Parallèlement, la société élargit les possibilités d'usage de son produit : réparation du nerf périphérique, impression 3D pour la conception d'implants de haute résolution conservant une structure fine et résorbable.

Croissance

Faits notables

- Les solutions de la société lui ont valu d'être catégorisée comme solution d'avenir par l'Etat français, lui permettant d'obtenir des financements dans le cadre du Programme d'Investissement d'Avenir (PIA).

Internationalisation

- La société se positionne nativement dans une optique globale, du fait de la nature internationale de l'équipe de chercheurs fondateurs (MIT, Etats-Unis)
- Le produit phare de Gecko Biomedical (SETALUM™ Sealant) peut être commercialisé en Europe (marquage CE obtenu en 2017)

Levées de fonds (37 M€ au total) et objectifs de développement

8

<2015

23

2015

2016

6

2017

2018

Industrialisation : la levée de 6 millions d'euros doit financer l'industrialisation de la production, permettant à la société de changer d'échelle.



Sustainability Tech et Energie



2016



www.kayros.com



Paris (75), France

Fiche d'identité

Dirigeant / Fondateur

Antoine ROSTAND
Fondateur & CEO

Effectifs



Principaux investisseurs

- Atlasinvest
- Cathay Innovation
- Index Venture
- Korelya Capital
- Primwest

Caractéristiques de la société

Enjeux

- L'utilisation d'intelligence artificielle et de technologie fondée sur du traitement de données massives (Big Data) permet d'automatiser des processus d'intelligence économique traditionnellement coûteux en ressources humaines

Positionnement

- Les données en temps réel fournies par Kayros permettent à ses clients de prendre des décisions commerciales, d'investissement et opérationnelles fondées sur davantage d'éléments quantitatifs

Description de la société

Répondre aux problématiques énergétiques actuelles et futures nécessite un renforcement de l'intelligence énergétique associée à la production, distribution et consommation de l'énergie. Or, considérée comme sensibles par les différents Etats et producteurs, ces informations sont loin d'être disponibles en temps réel.

Pour répondre à cette opacité liée à un déficit de coopération des acteurs, Kayros a développé une solution fondée sur l'intelligence artificielle afin d'identifier et de prévoir à court terme les flux de production, de stockage ou de consommation de pétrole ou de gaz sur la planète. La société passe notamment par des images satellites fournies en temps réel afin de récupérer des photographies des sites de production et des principales voies de transport identifiées. Celles-ci sont ensuite exploitées par ses algorithmes afin de fournir des données en temps réel, l'architecture Big Data de la société permettant effectivement de faire du calcul massif.

Croissance

Faits notables

- La société affirme avoir déployé sa solution auprès de plus de la moitié des grands opérateurs mondiaux, dont Total, des hedge funds et des agences gouvernementales
- Les solutions de Kayros ont notamment permis de détecter et quantifier les méthodes de détournement de l'embargo américain sur les exportations pétrolières de l'Iran (détection des tankers fantômes et calcul des quantités pétrolières chargées à leur bord)
- La société a collecté plus de 2 péta (2e+6 Giga) de données
- Kayros compte 20 PhDs parmi ses 140 collaborateurs

Internationalisation

- La société se positionne sur un marché mondial et possède des bureaux à Houston, New York, Londres, et Singapour

Levées de fonds (34 M€ au total) et objectifs de développement



Développement produit : les derniers fonds levés doivent permettre à la société de développer sa solution sur d'autres sources d'énergies telles que les énergies renouvelables (détection d'éoliennes, mesure des niveaux de barrages)

Expansion internationale : Kayros souhaite intensifier son développement international, notamment en Chine



Applications et technologies d'entreprise

2014

www.klaxoon.com

Cesson Sévigné (35), France

Fiche d'identité

Dirigeants / Fondateurs :

Matthieu BEUCHER
Fondateur & CEO

Effectifs



Principaux investisseurs

- **Venture capital** : Arkea Capital Investissement, Bpifrance, Idinvest, Kima Ventures, White Star Capital, Wind Capital, Sofiouest
- **Investisseurs privés** : Cyril Grislain Karray, Xavier Gury

Caractéristiques de la société

Éléments de commercialisation

- Klaxoon distribue ses solutions sous le mode SaaS
- La société vise un marché mondial de 500 millions à 1 milliard d'individus

Positionnement

- Le marché des solutions logicielles « passives » de support de réunions et d'échange semble relativement mature et dominé par quelques grands noms
- Klaxoon se démarque en s'inscrivant dans la niche des solutions « actives », particulièrement recherchées dans les démarches de digitalisation des entreprises

Description de la société

Face à la difficulté d'organiser des réunions interactives, à fort niveau d'échanges et générant de l'intelligence collective, Klaxoon a développé des solutions afin d'en améliorer les facteurs de réussite.

La société a ainsi développé une plateforme interactive permettant de rendre les réunions plus efficaces et collaboratives: distribution du temps de parole, sondages interactifs, tours de tables, brainstorming, tri des idées. Les différents outils (boîtiers physiques, applications) permettent ainsi de faciliter une prise de décision fondée sur l'intelligence collective, et une meilleure implication de l'ensemble des participants.

Croissance

Faits notables

- La société compte 1 500 entreprises clientes, dont beaucoup de grands comptes et 90% du CAC 40, impactant près d'un million d'utilisateurs répartis dans 120 pays
- Le « campus » de Rennes emploie près de 150 personnes
- La société a ouvert un concept store à Paris, permettant à tous de venir tester les solutions proposées, renforçant ainsi l'emprunte physique de sa stratégie de commercialisation
- Klaxoon a développé un partenariat commercial et technologique avec Microsoft en 2018 : accès fluidifié aux solutions Klaxoon pour les utilisateurs de Teams (Office 365) et développement de fonctionnalités fondées sur de l'intelligence artificielle

Internationalisation

- La société a ouvert un bureau aux Etats-Unis en 2016. La viralité de sa solution a permis d'acquérir 30% d'utilisateurs à l'étranger selon son fondateur
- Klaxoon compte renforcer son développement commercial aux Etats-Unis, en Allemagne et au Royaume-Uni

Levées de fonds (47 M€ au total) et objectifs de développement



Développement produit : la dernière levée de fonds permettra à Klaxoon d'intensifier ses activités de R&D afin de fournir des outils de collaboration encore plus sophistiqués.

Expansion internationale : la société souhaite étendre ses opérations en Amérique du Nord, en Europe (Allemagne et Royaume-Uni). Elle compte donc renforcer ses équipes présentes aux Etats-Unis (multiplication des effectifs par 10) et en France.



Fintech



2014



www.ledger.fr



Paris (75), France

Fiche d'identité

Dirigeants / Fondateurs

Eric LARCHEVÊQUE

Co-fondateur & Président exécutif du Conseil

Pascal GAUTHIER

Co-fondateur & CEO

Nicolas BACCA

Co-fondateur & CTO

Effectifs



Principaux investisseurs

- Cathay Innovation
- Digital Currency Group
- Draper Esprit
- FirstMark Capital
- GDTR
- Kima Ventures
- Korelya Capital
- The Whittemore Collection
- Wicklow Capital
- Xange

Caractéristiques de la société

Facteur clé de développement

- La société bénéficie de la forte croissance mondiale de l'adoption des technologies Blockchain et de l'utilisation des crypto-actifs

Positionnement

- Ledger a construit et commercialisé très rapidement un produit différenciant sur un marché naissant et mondial

Description de la société

Le développement majeur des crypto-actifs s'est accompagné d'une cybercriminalité importante. Ainsi, en 2017, des crypto-actifs pour une valeur de 1,2 milliards de dollars auraient été piratés.

Pour protéger les individus et institutions financières dans leur gestion et détention des crypto-actifs, Ledger a développé plusieurs outils physiques et logiciels basés sur la technologie Blockchain (Registre distribué) tels que Nano S ou Vault. Plus de 1 000 crypto monnaies sont supportées par les solutions de sécurisation de Ledger.

La société offre aussi des outils de sécurisation de blockchains privées, notamment grâce à son système d'exploitation propriétaire BOLOS (Blockchain Open Ledger Operating System).

Enfin, la société développe également des solutions de sécurisation des flux sous Blockchain pour objets connectés (IoT et Industrial IoT).

Croissance

Faits notables

- Ledger a réalisé un chiffre d'affaires de 46 M€ en 2017 (vs 0,6 M€ en 2016)
- La société a déjà distribué plus de 1,5 millions de portefeuilles sécurisés, Nano S, (Hardware wallets) dans plus de 165 pays

Internationalisation

- Les technologies de registres distribués (Blockchain) ont connu un développement récent et rapide dans le monde. Du fait des acteurs impliqués dans une concurrence accélérée afin de développer des systèmes adoptés par un réseau mondial d'utilisateurs, la Blockchain représente un marché naturellement international.

Levées de fonds (69 M€ au total) et objectifs de développement



Développement produits / services : Ledger renforce le développement de nouvelles solutions dédiées à la protection des crypto-actifs et de l'IoT. La société souhaite également développer sur le long-terme des technologies permettant d'interfacier l'usage de la crypto-monnaie à toutes les dépenses quotidiennes via la Blockchain

Fiche d'identité

Dirigeants / Fondateurs

Christian RAISSON

Co-fondateur

Philippe BAUDESSON DE CHANVILLE

D'ARC

Co-fondateur

Effectifs



Principaux investisseurs

- Aglaé Ventures
- Ambition Numérique, Bpifrance
- CM-CIC Capital Privé
- Eurazeo Growth
- General Atlantique Service Company
- Partech Ventures
- Piton Capital

Caractéristiques de la société

Acquisition de membres

- Depuis sa création, ManoMano mène de front à la fois une stratégie d'acquisition de membres (engagement d'influenceurs et de leur base d'abonnés) et de développement d'une marque forte
- En 2019, le marketing sera intégré, mêlant compétences de communication et de Data Science

Positionnement

- ManoMano s'affirme comme un leader européen de la distribution de bricolage et de jardinage sur Internet et compte plus de 20 millions de visites mensuelles
- La société propose également des partenariats avec les marques pour des commercialisations exclusives sur sa plateforme ainsi que des retours d'expérience des acheteurs

Description de la société

ManoMano ambitionne de libérer le bricolage et le jardinage de leurs contraintes par des services et innovation web. La société a développé une place de marché en ligne mettant en relation des acheteurs particuliers avec des marques et vendeurs de matériaux et outils évalués selon le rapport qualité-prix et les performances de livraison.

ManoMano répond ainsi au défi de taille posé par ce secteur au monde du commerce en ligne, à savoir une fidélité dite par défaut des professionnels à des marques et des particuliers novices n'osant pas sauter le pas par manque de conseils.

ManoMano met en avant un système de notation et de commentaires communautaires permettant d'obtenir des retours sur les produits et les délais de livraison, ainsi qu'une assistance au bricolage : chat avec des experts, contenu médiatique destiné au DIY (Do It Yourself).

En parallèle, la société a développé une seconde place de marché mettant en relation les particuliers ayant des besoins de bricolage et de jardinages avec une offre individuelle (experte ou amateur) de proximité.

Depuis mars 2019, la société a lancé une nouvelle plateforme, ManoManoPro, dédiée aux professionnels du bâtiment. Elle entend ainsi disrupter le processus d'achat des artisans en s'attaquant au marché des fournitures du bâtiment.

Ainsi, ManoMano s'inscrit dans le paysage européen comme la référence du bricolage en ligne.

Croissance

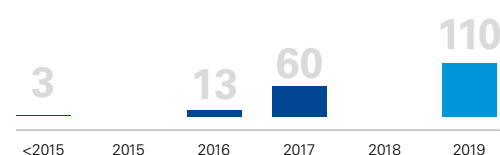
Faits notables

- ManoMano a connu une hyper-croissance : son volume d'affaires est passé de 32 M€ en 2015 à 250 M€ en 2017 et 420 M€ en 2018 (+70% vs 2017) et vise 1 milliard d'euros en 2020
- La société a intégré le programme VIP de Google Scale-Up (top 10 start-up françaises)
- Sa place de marché rassemble plus de 1 800 marchands, 2,5 millions de clients actifs et contient plus de 3 millions de produits référencés
- ManoMano a été élu meilleur site de e-commerce en 2015 par la FEVAD

Internationalisation

- ManoMano est présent dans 6 pays : Allemagne, Belgique, Espagne, France, Italie et Royaume-Uni (3 bureaux ont été ouverts en 2018)

Levées de fonds (186 M€ au total) et objectifs de développement



Développement produit : ManoMano compte utiliser les fonds levés pour renforcer l'expérience client et développer de nouveaux services permettant de renforcer sa pénétration sur ses marchés actuels. La société compte ainsi renforcer ses équipes de développeurs, de Data Scientists et investir dans de nouveaux canaux marketing.

Expansion internationale : la société compte poursuivre sa conquête de l'Europe, dont les 5 pays (hors France) dans lesquels elle est présente.



 Sustainability Tech et Energie

 2013

 www.metronlab.com

 Paris (75), France

Fiche d'identité

Dirigeants / Fondateurs

Vincent SCIANDRA
Co-fondateur & CEO

David TAGLIABUE
Co-fondateur & PCA

Jérémy RENDOLET
CFO

Effectifs



Principaux investisseurs

- BNP Paribas
- Breed Reply
- Financières Fonds Privés

Caractéristiques de la société

Enjeux

- Le succès commercial (et le pricing) de la solution auprès d'un client industriel est dépendant de l'importance des économies réalisées par ce dernier, et la durée de matérialisation de ces dernières

Positionnement

- La plateforme de METRON intervient comme un assistant virtuel détectant automatiquement les leviers d'optimisation et quantifiant les gains énergétiques
- La société ne produit pas les capteurs utilisés par sa solution, mais s'adapte à la technologie existante au sein des usines de ses clients

Description de la société

Les enjeux énergétiques et de développement durable ne résident pas uniquement dans de nouvelles méthodes de production, mais également dans de nouveaux modes de consommation optimisés.

Dans cette logique, METRON met l'intelligence artificielle au profit de la diminution de l'empreinte carbone des acteurs industriels dans le monde. La société a développé une plateforme d'intelligence énergétique se connectant à l'ensemble des systèmes industriels (capteurs, supervisions, ERP, etc.) au sein des usines pour analyser précisément les flux énergétiques (besoins et pertes), et identifier, en combinant ces informations à des bases de connaissance métiers, les gisements d'économies d'énergie.

La solution développée par METRON est également capable de piloter en temps réel les équipements industriels afin de mettre en œuvre de manière autonome les scénarios d'optimisation en fonction du contexte de production et des conditions extérieures (météo, production décentralisée et prix de l'énergie).

Croissance

Faits notables

- La société a réalisé 4,2 M€ de chiffre d'affaires en 2017
- METRON revendique avoir séduit plus de 100 clients (dont Danone) et a conclu un partenariat d'envergure avec Dalkia en 2019 sur le marché français
- La société affiche un payback (durée de rentabilisation de sa solution auprès de ses clients) inférieur à 12 mois et un taux de satisfaction de 100% (zéro churn)

Internationalisation

- METRON communique sur un chiffre d'affaires à l'étranger de l'ordre de 75%
- La société possède des bureaux à Milan, Dubai, Singapour, Bogota et Sao Paulo et prospecte mondialement
- Des partenariats stratégiques sont également engagés en Corée du Sud et au Japon

Levées de fonds (10 M€ au total) et objectifs de développement



Développement produit : les derniers fonds levés doivent permettre à la société d'étendre son offre aux fournisseurs (utilities) et agrégateurs (VPP)

Expansion internationale : METRON a pour ambition de renforcer sa présence à l'international en ouvrant trois nouveaux bureaux d'ici fin 2019.

Fiche d'identité

Dirigeants / Fondateurs

Philippe CORROT
Co-fondateur & CEO

Adrien NUSSENBAUM
Co-fondateur & CEO Mirakl Inc

Effectifs



Principaux investisseurs

- 83 North
- Bain Capital
- Elaia Partners
- Felix Capital

Caractéristiques de la société

Marché

- Après avoir bouleversé le segment BtoC, la Marketplace constitue un enjeu majeur du développement du marché BtoB

Positionnement

- La société couvre l'ensemble des usages possibles des Marketplaces, ce qui favorise les possibilités de cross-selling : produits, services, BtoC et BtoB
- La société se différencie par la capacité offerte à ses clients de conserver le contrôle sur la qualité des produits/services vendus par des tiers sur leurs Marketplaces

Description de la société

Mirakl est reconnu comme un leader mondial des places de marché (Marketplace) clé en main pour les e-commerçants. La société propose aussi de nouvelles applications du modèle de Marketplace, notamment tournées vers le BtoB.

La société propose à ses clients de dynamiser leur vente de produits et services grâce à une Marketplace (BtoB et BtoC), intégrée à leurs systèmes existants (e-commerce, outils de gestion financière et de supply-chain). La technologie Mirakl permet d'intégrer rapidement les vendeurs, et d'assurer un contrôle qualité des prestations de ces derniers, en fonction de politiques qualité paramétrables par ses clients.

Pour s'adapter aux différents besoins de ses clients, en termes de méthode de distribution des produits et services BtoB et BtoC, Mirakl a construit sa technologie autour de la flexibilité offerte par un fonctionnement en modules et une grande diversité de paramètres disponibles.

Croissance

Faits notables

- Le chiffre d'affaires de 2018 a progressé de 80% vs 2017.
- Le volume d'affaires des marketplaces sous gestion a augmenté de 100% en 2018 (vs 150% en 2017) pour dépasser le milliard de dollars
- Mirakl a été retenue dans la catégorie « Cool Vendor » par Gartner dès 2015
- La société compte plus de 150 clients (dont Accor, Darty, Leroy Merlin, El Corto Inglès, Carrefour, Walmart ou encore Toyota Material Handling)
- la majorité des marketplaces déployées par Mirakl en 2018 l'ont été en moins de 4 mois

Internationalisation

- La société a ouvert des filiales aux États-Unis, au Royaume-Uni et en Allemagne et est présente en Espagne, en Suède et au Brésil.

Levées de fonds (82 M€ au total) et objectifs de développement



Développement produit : Mirakl a pour objectif de renforcer ses activités et services sur le segment B2B

Expansion internationale : les fonds levés doivent permettre à la société d'accélérer la pénétration aux États-Unis, de préférence sous forme de croissance organique



Applications et technologies d'entreprise



2000



www.oodrive.fr



Paris (75), France

Fiche d'identité

Dirigeants / Fondateurs

Stanislas de Rémur
Co-fondateur & CEO

Cédric Mermilliod
Co-fondateur & Senior VP

Edouard de Rémur
Co-fondateur & Senior VP

Effectifs



Principaux investisseurs

- MI3
- NextStage
- Tikehau Capital

Caractéristiques de la société

Stratégie de croissance

- Depuis 2006, la société a adopté un mode de croissance externe soutenue
- La société est intégrée verticalement afin de maîtriser à la fois le matériel (serveurs) et les solutions logicielles pour réduire ses coûts

Positionnement

- La société met en avant sa capacité à protéger les données et sa conformité à la réglementation européenne en matière de gestion des données

Description de la société

A l'origine d'Oodrive se trouvait le constat d'un manque d'outils permettant de partager aisément des documents et de travailler en collaboration directement en réseau.

Aujourd'hui, la société s'affirme comme un leader européen de la gestion de données sensibles et propose aux professionnels des solutions de partage, de sauvegarde et de signature électronique répondant aux certifications françaises et internationales les plus exigeantes en terme de sécurité.

Elle propose des solutions professionnelles adaptées aux besoins de différents métiers (DSI, RSSI, Juridique, Finance & RH, Commerce & Marketing) tout en assurant à ses clients la garantie de la souveraineté de leurs données avec la possibilité de sélectionner le pays d'hébergement des données (Europe, Asie, Amérique du Sud).

Croissance

Faits notables

- La société a réalisé un chiffre d'affaires de 44 M€ en 2017, +9% vs 2016
- Oodrive équipe 15 000 organisations, dont 80% des sociétés du CAC 40, ce qui représente 1 million d'utilisateurs
- Le centre de R&D de la société se situe en France et compte 150 personnes

Internationalisation

- Oodrive possède des Datacenter dans 6 pays : France, Allemagne, Belgique, Suisse, Brésil et Chine
- La solution de la société est disponible en 14 langues et est commercialisée dans 90 pays

Levées de fonds (82 M€ au total) et objectifs de développement

17

65

<2015 2015 2016 2017 2018

Développement produit : Oodrive compte renforcer son offre produit et mieux accompagner ses clients en France comme à l'étranger.

Expansion internationale : les fonds levés doivent permettre à la société de renforcer sa force commerciale en Europe et d'accélérer son développement dans le monde.

Fiche d'identité

Dirigeants / Fondateurs

Pierre DUBUC

Co-fondateur et Chief Operating Officer

Mathieu NEBRA

Co-fondateur et Chief Product Officer

Effectifs



Principaux investisseurs

- General Atlantic
- Alven Capital
- Bpifrance

Description de la société

La vitesse de développement de la nouvelle économie numérique a engendré un risque important de pénurie des talents tout en remettant en cause des compétences plus traditionnelles, marginalisant un nombre croissant d'individus en dehors du marché du travail.

Pour répondre à cette problématique, OpenClassrooms a développé une méthode pédagogique en ligne entièrement originale, construite sur l'acquisition progressive de compétences par le biais de projets professionnalisant ; chaque étudiant est suivi par un mentor jusqu'au terme de sa formation, sanctionnée par un diplôme certifié par l'Etat français. OpenClassrooms garantit à tous ses étudiants de trouver un emploi à l'issue de sa formation, ou rembourse l'intégralité du prix de cette dernière.

Les parcours diplômants d'OpenClassrooms sont articulés de manière étroite avec les besoins du marché de l'emploi, de manière à assurer des débouchés professionnels immédiats à tous les diplômés de l'entreprise.

Caractéristiques de la société

Enjeux

- La sécurisation de partenariats avec des acteurs reconnus est clé dans le développement des Edtech

Positionnement

- La société est positionnée à la fois sur le segment BtoC (pour des individus souhaitant développer des compétences valorisées sur le marché du travail) et BtoB en permettant l'accès à des formations plus spécialisées pour les employés des sociétés clientes
- La société fournit ses services sous le modèle d'abonnement

Croissance

Faits notables

- La société compte près de 3 millions d'utilisateurs par mois
- Openclassrooms vise 1 million de diplômés OC par an, insérés dans le monde du travail par an d'ici 2025
- La société a développé des programmes de formation certifiants en partenariat avec des entreprises (Google, Microsoft) et des acteurs de la formation (Centrale Supélec, l'X, Sciences Po)
- OpenClassrooms compte actuellement plus de 1000 cours en ligne, regroupés sous 300 certifications officielles et une quarantaine de parcours diplômant du niveau Bac + 2 à Bac + 5
- Le segment BtoB représente une part substantielle du chiffre d'affaires de la société
- OpenClassrooms compte parmi ses sociétés clientes des grands comptes tels que Google, Axa, SNCF ou encore Microsoft

Internationalisation

- La plateforme compte des étudiants dans plus de 130 pays

Levées de fonds (59 M€ au total)



Développement produit : les fonds levés doivent permettre à la société de créer de nouveaux parcours diplômants à l'intention de ses étudiants.

Expansion internationale : OpenClassrooms compte renforcer sa présence au sein de pays francophones ainsi que dans les pays anglo-saxons (Etats-Unis, Royaume-Uni).



Applications et technologies d'entreprise



1999



www.ovh.com



Roubaix (59), France

Fiche d'identité

Dirigeants / Fondateurs

Octave KLABA
Fondateur & Président

Michel PAULIN
CEO

Effectifs



Principaux investisseurs

- KKR
- TowerBrook

Caractéristiques de la société

Enjeux

- Pour croître, OVH développe son parc d'infrastructure IT (28 datacenters et plus d'1 million de serveurs) et a engagé depuis 2016 un plan d'investissement de 1,5 Mds € sur 5 ans.

Positionnement

- OVH est devenu le leader européen du cloud avec une présence mondiale.
- La société couvre un vaste spectre d'activités liées aux nouveaux usages permis par le cloud, de l'hébergement web à l'OVH Labs, une plateforme soutenant de manière flexible l'hébergement et la construction de projets sur base de technologie innovante telle que Big Data, Machine Learning,...

Description de la société

Créée en 1999 à Roubaix par Octave Klabla, OVH est devenu en moins de 20 ans un acteur incontournable de son secteur d'activités et fait partie aujourd'hui du club envié des licornes françaises. Pour financer sa croissance, son internationalisation et son besoin significatif en CAPEX, le groupe a procédé à plusieurs levées de fonds / émissions de dettes au cours des dernières années.

En tant que leader européen du cloud, OVH propose à ses clients un ensemble de solutions de cloud public et privé, de serveurs dédiés, des services d'hébergement mutualisé ainsi qu'un certain nombre de services associés (enregistrement de noms de domaines, fourniture d'accès Internet, services de téléphonie, etc...).

Le groupe participe à la digitalisation de ses clients tout en leur permettant de mieux maîtriser leurs coûts, leurs ressources et optimiser la localisation de leurs infrastructures IT.

OVH a également développé une marketplace de services compatibles avec ses technologies afin de créer un écosystème ouvert permettant d'offrir davantage de flexibilité et d'opportunités à ses clients.

OVH représente l'alternative aux géants américains et chinois du secteur avec un moto clair : « Innovation for Freedom ».

Croissance

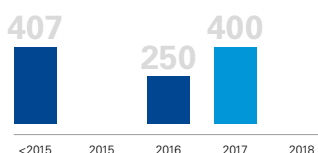
Faits notables

- OVH a réalisé un chiffre d'affaires de plus de 500 M€ sur l'exercice clos au 31 août 2018 et compte atteindre le milliard d'euros d'ici 2020
- La société compte plus de 1,3 million de clients dans le monde
- La société a développé plus de 1 500 partenariats en France et dans le monde pour assurer une maîtrise complète de l'offre clients : matériel (Intel, AMD), logiciels (Microsoft, VMWare, Openstack), réseau (Cisco), fibre noire (SFR)

Internationalisation

- La société est présente dans plus de 19 pays, et possède 28 datacenters répartis sur 4 continents (Amérique du Nord, Europe, Asie, APAC)
- OVH a réalisé plus de 50% de son chiffre d'affaires à l'étranger en 2017/2018, et vise un ratio de 75% à l'horizon 2020

Levées de fonds et émission de dettes (1 057 M€ au total) et objectifs de développement



Expansion internationale : les derniers fonds levés doivent permettre de soutenir l'accélération de la croissance internationale aux Etats-Unis, en Europe et en Asie-Pacifique, qui passera par le déploiement de nouveaux datacenters.



Biotech / Medtech / e-santé



2014



www.poietis.com



Pessac (33), France

Fiche d'identité

Dirigeants / Fondateurs

Fabien GUILLEMOT
Fondateur, Président & CSO

Bruno BRISSON
Co-fondateur, Directeur Général
& du Business Development

Effectifs



Principaux investisseurs

- WiSeed /Nouvelle Aquitaine
Co-investment Fund

Caractéristiques de la société

Pipeline de développement

Poietis articule ses développements autour de 3 activités :

- **le développement et la production de modèles tissulaires par bio-impression** reproduisant au mieux la physiologie des tissus natifs, pour évaluer la toxicité et l'efficacité des nouveaux ingrédients cosmétiques et candidats-médicaments
- **la commercialisation d'une gamme de bio-imprimantes multimodales pour la recherche**
- **la médecine régénératrice :** développement de solutions cliniques dédiées à la conception et la fabrication de tissus biologiques pour les greffes et thérapie tissulaire (MTI).

Positionnement

- La cible de marché de Poietis est constituée 1) d'industriels et de groupes pharmaceutiques. La société propose en effet sa plateforme à ces derniers dans la phase de développement de leurs produits : réalisation industrielle de tests fiables et reproductibles ; 2) de centres hospitalo-Universitaires et cliniques qui développent des médicaments de thérapie innovante en ingénierie tissulaire.

3

5

<2015 2015 2016 2017 2018

Description de la société

La capacité à produire des tissus biologiques par bio-impression s'avère majeure pour les applications chirurgicales de la médecine réparatrice (brûlures ou plaies chroniques par exemple), et également pour un meilleur développement d'ingrédients cosmétiques et candidats médicaments. Cependant, les technologies actuelles ne permettent pas de répondre aux besoins industriels notamment pour des raisons de reproductibilité, de manque de standardisation, du passage à l'échelle de production en grande quantité, ...

Dans ce cadre, Poietis a développé une plateforme multimodale permettant de concevoir et fabriquer des tissus bio-imprimés 3D à cellule unique (capable de maîtriser la résolution cellule par cellule grâce au laser) et aussi la capacité de positionner très précisément les cellules dans son environnement 3D avec les autres constituants des tissus. Ainsi, la société rend la bio-impression compatible avec les contraintes industrielles et les normes de fabrication de produits cliniques en augmentant la fiabilité et la reproductibilité des tissus bio-imprimés.

Croissance

Faits notables

- Poietis a conclu 6 accords de partenariats avec des industriels, dont BASF Beauty Solutions, Servier et L'Oréal. La société compte élaborer avec ce dernier des follicules pileux fonctionnels comme modèle in vitro.
- La société est lauréate de nombreuses distinctions : Concours National de Création d'Entreprises Innovantes (2013), Concours National I-LAB (2014), Vitrines de l'Innovation Bordeaux Unitec (2014), Concours Mondial de l'Innovation (2017), lauréat du projet Moonshot (2018)
- Poietis commercialise actuellement Poieskin®, un modèle de peau humaine bio-imprimée composée du derme et de l'épiderme, et NGB-R, système de bio-impression multimodal pour la R&D
- La société a démarré un programme de validation de son système de grade clinique NGB-C.

Internationalisation

- Le marché mondial de la bio-impression est estimé à près de 800 millions d'euros en 2022 et 2,5 milliards d'euros en 2024

Levées de fonds (7,5 M€ au total) et objectifs de développement

R&D : Poietis souhaite rendre sa plate-forme de bio-impression 3D de tissus biologiques compatible avec les exigences réglementaires et les Bonnes Pratiques de Fabrication (BPF) de médicaments de thérapie innovante. La société se fixe pour objectif d'avoir une technologie suffisamment aboutie pour que des tissus bio-imprimés puissent être implantés sur des patients en essais cliniques dès 2021.

Développement commercial : Poietis envisage de diversifier ses développements en partenariats sur d'autres tissus cibles, à la fois pour des projets de R&D in vitro et sur des projets précliniques.

Commercialisation des systèmes de biocompression NGB-R lancée en novembre 2018.



- Applications et technologies d'entreprise
- 2014
- www.prophesee.ai
- Paris (75), France

Fiche d'identité

Dirigeants / Fondateurs

Luca VERRE

Co-fondateur & CEO

Christophe POSCH

Co-fondateur & CTO

Ludovic CHOTARD

Directeur du Développement de systèmes

Xavier LAGORCE

Directeur Logiciel et Vision artificielle

Effectifs



Principaux investisseurs

- Renault, Intel Capital
- 360 Capital Management
- Robert Bosch Venture Capital
- SuperNova Invest
- iBionext

Caractéristiques de la société

Marchés

- La société a déterminé plus de 50 marchés porteurs pour les technologies qu'elle a développées, dont la défense, la réalité virtuelle, les véhicules autonomes, l'IoT – Internet des Objets, ou l'automatisation industrielle

Positionnement

- Pionnière de la rétine artificielle en silicium, Prophesee a la volonté de s'implanter dans la vision artificielle des machines en la révolutionnant

Description de la société

Prophesee a pour ambition de révolutionner le mode de fonctionnement de la vision des appareils technologiques actuels en développant une technologie avancée de vision neuromorphique, imitant le lien biologique entre l'œil et le cerveau humain.

La société a développé un ensemble de capteurs, de caméras et d'algorithmes basés sur de l'intelligence artificielle pour mettre au point un système unique de sélection vidéo en fonction des événements. Les solutions de Prophesee permettent ainsi d'identifier sur une scène les éléments les plus utiles et pertinents, d'enregistrer et d'analyser des images d'événements particulièrement fugaces, et qui ne sont pas affectées par l'exposition, ce qui permet d'opérer dans des conditions difficiles comme les contrastes extrêmement clairs.

Enfin, la technologie de Prophesee induit des économies d'énergie significatives vis-à-vis des solutions actuelles basées sur l'acquisition et le traitement d'images successives, tout en allégeant les temps de latence et les besoins de traitement des données.

Croissance

Faits notables

- Prophesee a déposé 51 brevets dont 20 internationaux dédiés à l'application de la vision neuromorphique sur différentes technologies
- La société a développé des partenariats avec des acteurs internationaux tels que Renault Nissan, Thales, Intel, Bosch, Safran, DARPA (Defense Advanced Research Projects Agency) ou encore Huawei
- Prophesee compte une vingtaine de clients répartis autour de la voiture autonome, de la robotique industrielle et des objets connectés

Internationalisation

- Prophesee dispose de bureaux aux États-Unis et au Japon
- Les partenaires de la société se situent pour 40% aux États-Unis, 30% en Europe et 30% en Asie

Levées de fonds (30 M€ au total) et objectifs de développement



Développement commercial : Prophesee compte engager rapidement le déploiement industriel de ses solutions suite aux validations obtenues auprès de ses clients lors des développements technologiques.

Développement international : la société compte renforcer sa présence internationale.

Shift Technology

Fintech

2014



www.shift-technology.com



Paris, France

Fiche d'identité

Dirigeants / Fondateurs

Jeremy JAWISH
CEO

David DURLEMAN
CTO

Eric SIBONY
CSO

Effectifs



Principaux investisseurs

- Accel
- Elaia Partners
- General Catalyst
- Iris Capital

Caractéristiques de la société

Performances

- Sécurisation de 100 millions de sinistres automobile, habitation et risques divers et 300 millions de déclarations en santé
- Parmi les cas de fraude identifiés par la solution, 75% se sont avérés être des cas véritables contre 30-35% pour les sociétés concurrentes

Positionnement

- Opérant au sein du secteur des assuretechs, la société propose des services BtoB actuellement très recherchés par les acteurs traditionnels de l'assurance

Description de la société

Shift Technology a pour ambition de changer les règles du jeu de la gestion des sinistres et de la détection des fraudes pour les assurances. Ces processus sont en effet traditionnellement coûteux et pénalisés par des durées opérationnelles de traitement assez longues.

La société a ainsi développé des solutions logicielles d'intelligence artificielle en mode SaaS dédiées à la détection de la fraude à grande échelle, par la reproduction des mécanismes de raisonnement des gestionnaires en charge de ces activités.

La société propose également des solutions d'automatisation du traitement de sinistres, de leur déclaration à leur remboursement.

Croissance

Faits notables

- Shift Technology a connu une croissance de plus de 800% entre 2016 et 2017
- La société compte plus de 70 clients dans le monde
- Shift Technology a fait l'objet de nombreuses récompenses et a notamment été reconnue au sein du Trophée Challenges des futures licornes, du Top 100 CB-Insights des start-up de l'IA qui bousculent les industries ou encore sélectionnée comme lauréate au concours mondial de l'innovation 2030 de la BPI.

Internationalisation

- La société possède des bureaux à Singapour, Hong-Kong, Tokyo, Zurich, Londres, Madrid et Boston.

Levées de fonds (87 M€ au total) et objectifs de développement



Développement produit : Shift Technology souhaite déclinier ses solutions pour les secteurs de la prévoyance et de l'assurance-vie. Elle compte également renforcer ses ressources dédiées à la R&D pour renforcer l'automatisation du traitement de nouveaux cas de fraude.

Force commerciale : la société compte accélérer sa phase d'internationalisation et renforcer sa présence aux Etats-Unis et au Japon.



Applications et technologies d'entreprise



2009



www.sigfox.com



Labège (31), France

Fiche d'identité

Dirigeants / Fondateurs

Ludovic LE MOAN
Co-fondateur & CEO

Christophe FOURTET
Co-fondateur & CSO

Effectifs



Principaux investisseurs

- **Corporate Venture** : Air Liquide, Engie, Eutelsat, Intel Capital, NTT Docomo, Salesforce Ventures, SK Telecom, Tamer Group, Telefonica, Total
- **Venture Capital / PE** : Alto Invest, BPI France, Elaia Partners, Elliott Management Corporation, Idivest Partners, IXO Private Equity, Khazanah Nasional Berhad, Partech Ventures, Swen Capital Partners

Caractéristiques de la société

Enjeux de réseaux

- Le réseau Sigfox couvre 4,2 millions de km², impactant potentiellement 1 milliard d'individus

Positionnement

- La société a développé son propre réseau et s'appuie sur de nombreux partenariats auprès d'opérateurs locaux pour déployer son réseau sur différents pays et territoires

Description de la société

Sigfox s'inscrit dans les enjeux majeurs de connectivité durable et à moindre coût de la révolution industrielle à venir permise par les objets connectés (IoT – Internet of Things).

La société a développé son propre environnement de connectivité dédié aux objets connectés : réseau à très bas débit, de longue portée et faible consommation, capteurs à très faible consommation.

Afin de réduire davantage la consommation énergétique et donc le coût de l'IoT, la société externalise les fonctionnalités de calcul et de connexion au sein d'un hébergement dans le cloud. Cette solution a pour avantage de rendre virtuellement tout objet compatible avec son réseau une fois muni d'une SIM dédiée (sans silicone), caractérisée par un très faible coût de production, inférieur à 2 US\$, contre 40 US\$ pour des SIM IoT classiques.

Croissance

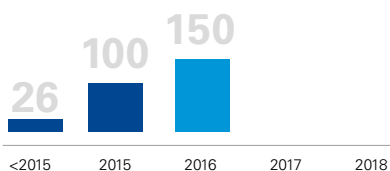
Faits notables

- Sigfox a réalisé un chiffre d'affaires de 50 M€ en 2017, vs 23 M€ en 2016 (+117%) et prévoit d'atteindre 80 M€ en 2018
- La société dispose d'un réseau mondial de 53 opérateurs, dont Engie, qui constituent un relai entre les clients locaux et l'utilisation de son réseau

Internationalisation

- Sigfox a déployé son réseau dans plus de 50 pays et vise 60 pays couverts dans le monde en décembre 2018
- La société est présente en Amérique du Nord, en Amérique Latine, en Europe, au Moyen-Orient, en Afrique ainsi qu'en Asie-Pacifique
- La société opère directement son réseau dans 4 pays : France, Allemagne, Espagne et Etats-Unis

Levées de fonds (276 M€ au total) et objectifs de développement



Expansion internationale : Sigfox compte utiliser les fonds levés afin d'accélérer son internationalisation et atteindre le point mort financier. La société souhaite intensifier sa pénétration des marchés américains et asiatiques pour intégrer à terme 5 millions de nouveaux objets connectés à son réseau.



Fiche d'identité

Dirigeants / Fondateurs :

Jean-Stephane ARCIS
Co-Fondateur & CEO

Alexandre PACHULSKI
Co-Fondateur & Directeur Général
Produit

Joël BENTOLILA
Co-Fondateur et CTO

Effectifs



Principaux investisseurs

- Bpifrance
- Francisco Partners
- Goldman Sachs
- Highland Europe
- Natixis

Caractéristiques de la société

Enjeux

- La société compte faire évoluer son modèle de commercialisation du SaaS à l'iPaaS (Integrated Platform as a Service) pour devenir une plateforme permettant à ses partenaires technologiques d'intégrer en continu de nouveaux services et de développer un assistant personnel artificiel fournissant des services RH aux employés.

Positionnement

- La solution se pose comme un socle intégrant les différentes solutions RH existantes au sein de ses clients, ce qui permet à ses derniers de gagner en flexibilité tout en conservant les investissements déjà réalisés.

Description de la société

La transformation digitale des sociétés peut générer des impacts structurants sur la gestion des ressources humaines : réorganisations d'entreprise, développement de talents, adoption d'organisations agiles dans la gestion de projets. Ces dernières nécessitent alors la mise en place de solutions flexibles, rapidement déployées et adaptées aux nouvelles problématiques de suivi et de gestion des ressources.

Pour répondre à ce besoin, Talentsoft a développé une plateforme hébergée en cloud, permettant d'unifier au niveau mondial les activités RH, tout en s'adaptant aux spécificités locales : ses solutions allant du recrutement de talents à la gestion de carrière, en passant par les formations, les analyses de performance et la gestion des salaires.

L'hébergement en cloud et la connectivité et personnalisation des fonctionnalités ont pour objectif de proposer une solution adaptée aussi bien aux problématiques de grandes sociétés internationales que de PME présentes uniquement sur des marchés domestiques.

Croissance

Faits notables

- En 2018, Talentsoft a réalisé un chiffre d'affaires supérieur à 65 millions d'euros (+33% vs 2017) et vise 100 M€ d'ici 2020
- La société a pour client plus de 2000 sociétés dont des grands groupes :
 - CAC 40 (Capgemini, Crédit Agricole, Dassault, PSA, Orange, Safran, Vinci...)
 - Français non cotés (SNCF, FDJ, La Poste)
 - Et étrangers (El Corte Inglés, KLM, Air Canada...)
- Talentsoft a intégré 200 nouveaux clients en 2018
- La société compte plus de 9 millions d'utilisateurs à fin 2018

Internationalisation

- 40 % du chiffre d'affaires de la société est réalisé à l'étranger
- Les solutions de la société sont utilisées dans plus de 130 pays et sont disponibles en 27 langues

Levées de fonds (89 M€ au total) et objectifs de développement

19

25

45

<2015

2015

2016

2017

2018

2019

Développement produit : la dernière levée de fonds a pour objectif la transformation du modèle SaaS en une marketplace (iPaaS) ouverte à des centaines de développeurs externes ainsi que l'intégration d'une utilisation centrée sur les collaborateurs et plus uniquement sur les métiers RH.

Expansion internationale : la société compte capitaliser sur son expérience internationale afin d'accompagner les grands comptes dans leurs déploiements internationaux.



Consumer Tech



2001



www.veepee.com



Saint-Denis (93), France

Fiche d'identité

Dirigeants / Fondateurs :

Jacques-Antoine GRANJON
Fondateur & CEO

Charles-Hubert DE CHAUDENAY
DG

Effectifs



Principaux investisseurs

- Sofina
- Summit Partners
- Qatar Investment Authority

Caractéristiques de la société

Croissance externe

- La société a accéléré son développement international par l'acquisition de sociétés leader sur leur marché : Privalia (leader en Espagne, Italie, Brésil et au Mexique), eboutic.ch (Suisse)
- La société a également développé l'éventail de son offre par l'acquisition de leaders sur d'autres produits (Mon Petit Ballon sur le segment du vin)

Positionnement

- VeePee se positionne sur les achats impulsifs et se différencie ainsi de grands acteurs du e-commerce qui se proposent essentiellement de répondre à un besoin existant

Description de la société

VeePee est le leader européen de la vente événementielle et du destockage en ligne de grandes marques.

Centrée autour de l'expérience utilisateur, la société a développé une expertise permettant de valoriser les stocks des marques, à la fois par leur commercialisation sous mode de décotes éphémères, mais également par l'analyse des flux achats.

Afin de réduire son exposition aux aléas des stocks et volumes proposés par les marques, VeePee a développé d'autres segments de commercialisation événementielle : la société propose des voyages packagés auprès d'un partenaire, des services de billetterie et de spectacle, ou encore une diversification dans les alcools, spiritueux et épicerie fine (Mon Petit Ballon).

Croissance

Faits notables

- VeePee a enregistré un volume d'affaires de 3,3 Milliards d'euros en 2017 pour un chiffre d'affaires consolidé de 2,1 Milliards d'euros sur la même année (source Sofina) pour 125 millions de produits vendus
- La société compte plus de 72 millions de membres et enregistre 4,5 millions de visiteurs uniques par jour
- VeePee travaille en étroite collaboration avec plus de 6000 grandes marques internationales pour proposer des prix bénéficiant de fortes décotes
- La société expédiait 150 000 colis par jour en moyenne en 2017

Internationalisation

- VeePee opère dans 14 pays, et communique sur sa position de leader sur son marché en Europe et en Amérique Latine
- La société réalise 45% de son chiffre d'affaires à l'international

Levées de fonds (non communiqués) et objectifs de développement

Non communiqués

<2015 2015 2016 2017 2018

Expansion : : la société souhaite rester un pure-player digital et a historiquement refusé le développement de stratégies de vente omnicanal. Elle a cependant développé des stratégies de croissance en pénétrant de nouveaux segments de la vente en ligne (voyages, vins, événements, voyage...).

Voodoo



Consumer Tech



2013



www.voodoo.io



Paris (75), France

Fiche d'identité

Dirigeants / Fondateurs :

Alexandre YAZDI
Co-fondateur & CEO

Laurent RITTER
Co-fondateur

Damien DESSAGNE
Co-fondateur

Effectifs



Principaux investisseurs

- Goldman Sachs
- West Street Capital Partner

Caractéristiques de la société

Problématiques de réseau

- Pour s'assurer une visibilité sur les jeux vidéos prometteurs, la société bénéficie d'un réseau mondial de plus de 400 studios partenaires
- Le très bon classement de Voodoo dans les performances de téléchargement des plateformes d'applications lui permet de bénéficier d'une visibilité favorisant ainsi l'acquisition d'utilisateurs

Positionnement

- Voodoo exerce deux activités distinctes : l'édition de jeux vidéos sur mobile et une activité de conseil en marketing et de création pour les studios d'édition de jeux mobiles, source de 75% de ses revenus

Description de la société

L'édition de jeux mobiles est une industrie soumise aux règles de l'économie de l'attention, où les problématiques de réseau, l'effet de viralité et le manque de prédictibilité du succès d'un jeu rendent difficile la réalisation répétée de fortes performances.

C'est dans cet environnement que Voodoo s'impose comme leader mondial du casual gaming (jeux non passionné) en répétant régulièrement des jeux à fort succès, faisant de la société le premier éditeur d'application sur l'App Store.

En parallèle, la société a développé une activité de conseil auprès d'ateliers d'éditions de jeux mobiles, pour leur permettre d'améliorer l'expérience utilisateur, de monétiser leurs applications, d'accélérer l'acquisition d'utilisateurs et d'analyser les performances du jeu. Voodoo a notamment développé une technologie de médiation pour renforcer la monétisation des jeux téléchargeables gratuitement.

Croissance

Faits notables

- Les jeux publiés par Voodoo ont permis de générer plus de 300 millions de téléchargements sur les plateformes d'applications d'iOS et Android en 2017 et devraient atteindre 1 milliard de téléchargements en 2018
- Le portefeuille de jeux publiés par la société compte plus de 150 millions d'utilisateurs actifs
- La société a développé plus de 40 jeux mobiles dits « casual gaming »

Internationalisation

- La société travaille en partenariat avec plus de 400 studios dans le monde
- 70% du chiffre d'affaires de la société provient des activités internationales

Levées de fonds (175 M€ au total) et objectifs de développement

3

<2015 2015 2016 2017 2018

172



Développement produit : les fonds levés devraient permettre à Voodoo de renforcer sa technologie relative aux jeux développés ou aux outils lui permettant d'identifier, de monétiser et de distribuer les jeux mobiles.



Mobility Tech



2004



www.voyageprive.com



Aix-en-Provence (13), France

Fiche d'identité

Dirigeants / Fondateurs :

Denis PHILIPON
Co-fondateur & co-CEO

Sébastien TRICAUD
Co-fondateur & co-CEO

Christophe SERNA
Co-fondateur & CFO

Alexandre FONTAINE
Co-fondateur

David BASTIAN
Co-fondateur

Effectifs



Principaux investisseurs

- Pas d'investisseurs communiqués

Caractéristiques de la société

Marché

- Les prestations personnalisées constituent un enjeu majeur du développement touristique en Europe, les consommateurs européens voyageant moins longtemps mais plus souvent

Positionnement

- Voyage Privé se définit comme un club privé, permettant à ses membres de bénéficier de rabais sur des voyages exclusivement haut de gamme
- Les prix sont directement négociés auprès des prestataires qui peuvent ainsi sécuriser leurs taux de remplissage (voyage, séjours)

Description de la société

Voyage Privé est un leader européen de la vente événementielle liée au voyage haut de gamme.

La société négocie auprès des différents prestataires de services des séjours packagés qu'elle redistribue sur sa plateforme digitale sous le mode de ventes éphémères.

Voyage-Privé a constitué son modèle d'affaire sous la logique du low-cost et bénéficie de besoins en fonds de roulement négatifs, ce qui limite les risques de financement et de liquidité de la société, qui s'est donc essentiellement focalisée sur une croissance organique en Europe.

Croissance

Faits notables

- Voyage privé a réalisé un chiffre d'affaires de 630 M€ en 2018 (source site de l'entreprise) contre 560 M€ en 2017
- La société compte 16 millions de membres
- Voyage privé figure à la 8ème place du top 10 des marques d'hôtels et de séjour offrant des services en ligne, en nombre de clients, par la Fevad (Fédération du e-commerce et de la vente à distance)

Internationalisation

- Voyage Privé opère dans 8 pays en Europe : en Allemagne, en Belgique, en Espagne, en France, en Italie, aux Pays-Bas, au Royaume-Uni et en Suisse

Levées de fonds (non communiqués) et objectifs de développement

Non communiqués

<2015 2015 2016 2017 2018

Expansion internationale : Voyage Privé a pour ambition d'exporter son modèle aux États-Unis



Applications et technologies d'entreprise

2014

www.wynd.eu

Paris (75), France

Fiche d'identité

Dirigeants / Fondateurs :

Ismaël Ould
Fondateur & CEO

Sébastien Collard
DG Délégué

Charles Cuny
CMO

Effectifs



Principaux investisseurs

- Alven
- BNF Capital
- Natixis
- Orange Digital ventures
- Sodexo Ventures
- Sofina

Caractéristiques de la société

Plateforme commercialisée en mode SaaS

- Le mode SaaS permet un déploiement rapide, flexible et une montée en puissance du développement selon les besoins des clients (PME à grands comptes)

Positionnement

- La solution se distingue des pure-players spécialisés dans les solutions d'encaissement omnicanal en offrant un service plus global et intégré, couvrant l'encaissement, la gestion des commandes, la réconciliation des données de l'ensemble des canaux de vente

Description de la société

Wynd est éditeur d'une plateforme de commerce unifié qui offre la possibilité aux retailers de rapidement digitaliser leurs expériences client, sur l'ensemble du cycle de vie de ce dernier.

Grâce à la plateforme, les retailers restent compétitifs en réduisant leurs coûts d'infrastructure informatique mais aussi en augmentant leur productivité et leurs revenus quelque soit le canal de vente tout en ayant vision à 360° de leurs activités grâce à back office de la solution.

D'autre part, au moyen Wynd, les retailers sont aujourd'hui capables de passer d'une stratégie multi-canal à une stratégie omnicanal, en paramétrant l'ensemble du parcours client désiré, notamment grâce au suivi optimisé et agrégé des activités en ligne et dans les magasins.

Croissance

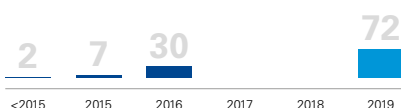
Faits notables

- Wynd a digitalisé plus de 18 000 points de vente à date
- La société travaille avec plus de 100 clients en France et à l'international dont Sodexo, Total, Eiffage, Carrefour ou encore Natixis
- La solution a permis à plusieurs retailers clients de réduire leurs délais de livraison en ville de 48h à une demi-heure, et d'augmenter le revenu de 8% par m² de magasin
- Plus de 35 partenaires et plus de 30 récompenses et certifications
- Les clients de la société s'engagent en moyenne pour 5 ans, donnant à Wynd une visibilité sur son développement
- La société a développé un partenariat avec Natixis Payments pour la conception d'une solution conjointe au service de la fluidification des parcours de paiement et d'encaissement en mode omnicanal

Internationalisation

- Wynd s'identifie comme une solution globale par essence. Elle est déjà présente dans 18 pays, en Europe, Afrique du Nord, Moyen-Orient, Asie et Amérique du Sud.
- 30% du chiffre d'affaires est déjà réalisé à l'étranger

Levées de fonds (111 M€ au total) et objectifs de développement



Développement produit : les derniers fonds levés permettront d'infuser la solution d'intelligence artificielle afin d'en renforcer la performance, grâce au recrutement d'une cinquantaine de talents dédiés

Expansion internationale : les fonds levés permettront également de renforcer les équipes commerciales afin d'accélérer l'expansion internationale de la société



Fintech



2009



www.younited-credit.com



Paris, France

Fiche d'identité

Dirigeants / Fondateurs :

Charles EGLY
Co-fondateur & CEO

Geoffroy GUIGOU
Co-fondateur & COO

Thomas BEYLOT
Co-fondateur & CPO

Effectifs



Principaux investisseurs

- AG2R La Mondiale
- Bpifrance
- Crédit Mutuel Arkéa
- Eurazeo
- Kima Ventures
- Schibsted Media Group
- Weber Investissements

Caractéristiques de la société

Agréments

- Société agréée établissement de crédit par la BCE
- Il s'agit à la fois de la seule Fintech en France et de la seule plateforme de prêt en ligne en Europe Continentale qui possède un agrément d'établissement de crédit
- Société agréée comme prestataire de services d'investissements

Positionnement

- A date, la société se positionne principalement sur les prêts à la consommation aux particuliers

Description de la société

Younited Credit est une plateforme de prêts personnels présente en France, Italie, Espagne et Portugal, ayant pour vocation d'offrir la meilleure expérience client aux emprunteurs et donnant accès à une nouvelle classe d'actifs aux investisseurs sur la plateforme.

Les emprunteurs choisissant Younited bénéficient d'une expérience 100% digitale, des technologies les plus avancées (telle que l'agrégation bancaire), et à un pricing individualisé selon leurs situations personnelles (risk-based pricing)

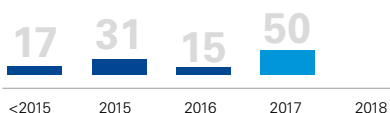
Les investisseurs professionnels (particuliers et institutionnels) ont accès à une classe d'actifs aux rendements attractifs et à l'expérience de Younited en développement d'algorithme de risque de crédit

Younited développe en outre une activité de « Credit-as-a-service » visant à offrir sa plateforme technique d'origination et de discrimination du risque aux différents acteurs souhaitant commercialiser une offre de crédit (e.g. (e-)commerçants, institutions financières)

Croissance

- Younited Credit réalise en 2018 un volume de 355 M€ de crédits octroyés et a atteint le seuil du milliard d'euros de crédits octroyés fin 2018. L'entreprise connaît une croissance annualisée de 100% depuis son lancement commercial début 2012
- En 2018, Younited a lancé en précurseur l'utilisation de l'agrégation bancaire, proposée aux emprunteurs lors du parcours de souscription, afin de réduire le nombre de documents à transmettre et nécessaires à l'analyse du dossier
- Younited a lancé un partenariat avec Free (filiale d'Iliad) fin 2018, offrant la possibilité aux clients Free de souscrire un crédit Younited pour l'achat des boxes internet, et s'apprête à lancer un partenariat avec Bpifrance de crédits aux PME françaises

Levées de fonds (110 M€ au total) et objectifs de développement



Développement produit / Plateforme technologique :

- Algorithmes de risque de crédit en machine-learning, utilisant de la donnée conventionnelle et non-conventionnelle et exploitation de la donnée issue de l'agrégation des comptes bancaires
- Développements de nouveaux produits et fonctionnalités afin de conserver un niveau supérieur d'expérience client.

Force commerciale : la société compte également accélérer son déploiement européen.



Applications et technologies d'entreprise



2008



www.yseop.com



Lyon (69), France

Fiche d'identité

Dirigeants / Fondateurs :

Emmanuel WALCKENAER
CEO

Alain KAESER
Fondateur et CSO

Effectifs



Principaux investisseurs

- Nextstage

Caractéristiques de la société

Profil des clients

- Les solutions d'Yseop visent principalement les acteurs de l'industrie financière, caractérisée par un fort potentiel d'automatisation des analyses et une forte exigence de qualité

Positionnement

- La société ne présente pas sa solution comme un outil remplaçant l'homme, mais plutôt comme un point de connexion entre la disponibilité de quantités massives d'information, d'une grande vélocité, et l'humain afin de prendre des décisions plus créatrices de valeur

Description de la société

Les opportunités offertes par l'explosion de la production de données en temps réelles sont difficilement assimilables par les sociétés et requièrent la diversion d'activité de collaborateurs qualifiés pour leur analyse plutôt que pour la création de valeur associée.

Dans ce contexte, Yseop a développé une solution fondée sur l'intelligence artificielle et sur la génération naturelle de langage afin d'analyser ces données et de produire automatiquement une synthèse ou une réponse textuelle appropriée.

La société a décliné celle-ci en deux offres : un assistant intelligent pour l'analyse des données et la génération automatique de rapports intelligibles, ainsi qu'un conseiller personnel intelligent dédié à l'automatisation des conversations standards au sein des canaux de conversation fournis par les outils de CRM (Customer Relationship Management).

Croissance

Faits notables

- Yseop affirme servir plus de 50 000 utilisateurs dans le monde, à travers un portefeuille client composé principalement de sociétés du CAC 40 et du Fortune 500

Internationalisation

- La société s'est très vite positionnée à l'international avec des bureaux basés à New-York, Dallas, Londres et Sydney

Levées de fonds (3 M€ au total) et objectifs de développement



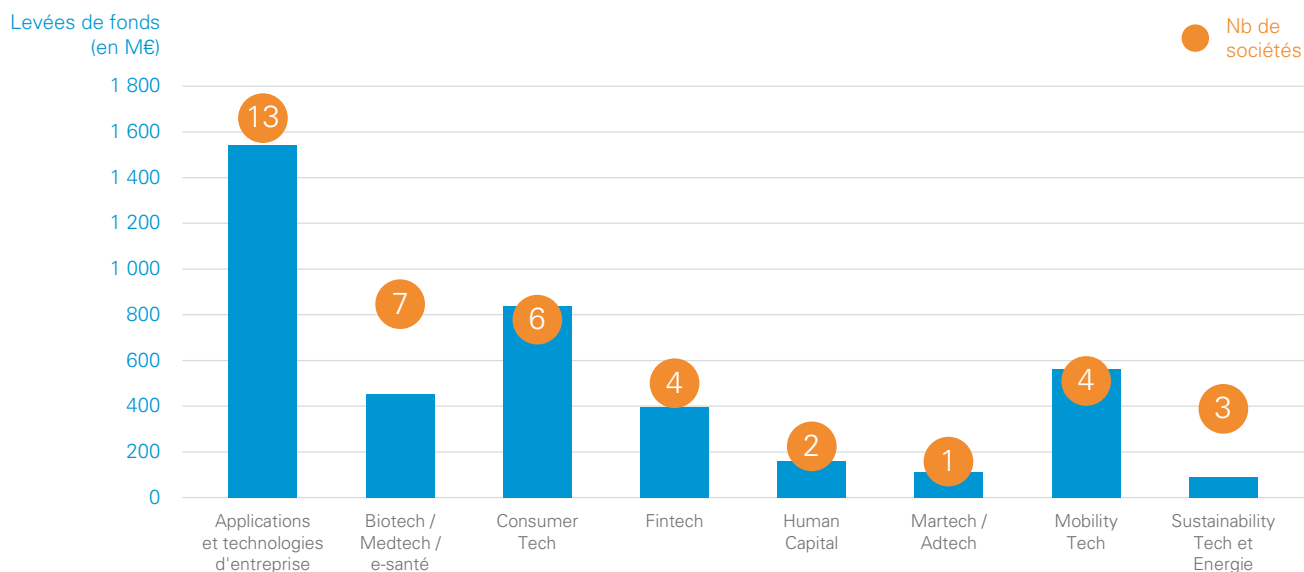
Expansion internationale : les derniers fonds levés doivent permettre à la société d'accélérer son développement en France et aux États-Unis.



Synthèse et chiffres clés sur le financement des valeurs techs du palmarès Tech Pulse 40

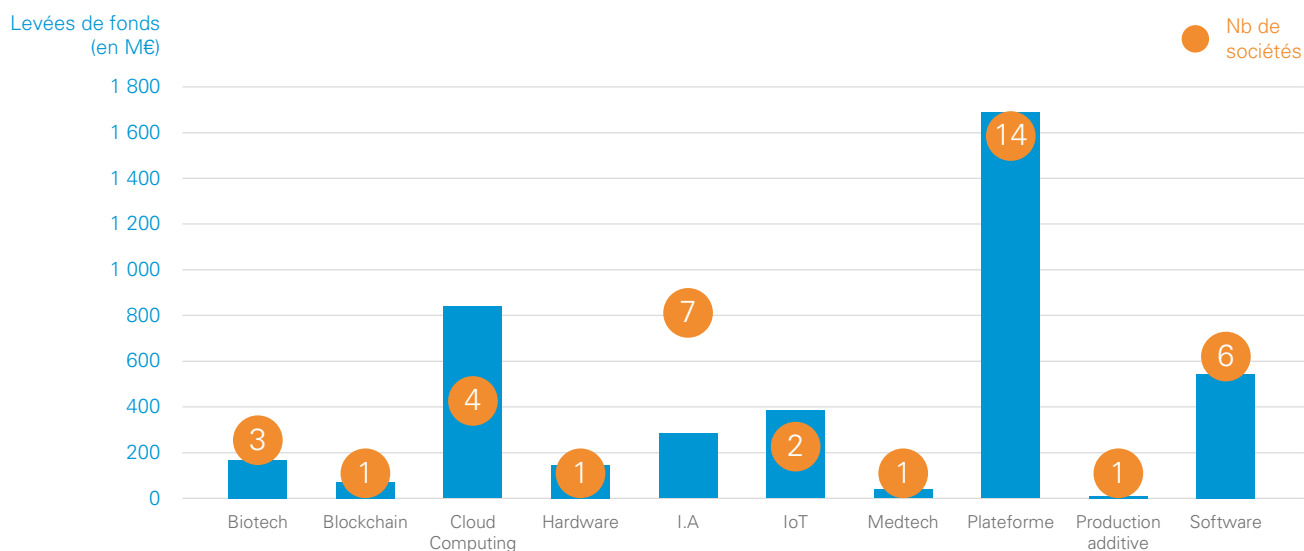
Cette étude apporte un éclairage sur le financement des valeurs technologiques du classement Tech Pulse 40, afin de donner à voir les fonds levés, les stades de financement et d'apprécier la typologie des investisseurs.

Montants levés par le Tech Pulse 40 au 31 mars 2019, par secteur



- Les sociétés sélectionnées dans le Tech Pulse 40 ont levé entre 2010 et 2018 environ 3,7 milliards d'euros (en excluant 400 millions d'euros de dette levée par OVH en 2017) et 4,1 milliards d'euros au 31 mars 2019, soit plus de 40% des montants alloués au financement observés au sein du panel de 400 sociétés retenues dans l'étude sur la même période.
- 11 d'entre elles ont levé plus de 100 M€ à date : OVH (657 M€ - 400 M€ de dette), Blablacar (453 M€), Deezer (383 M€), Sigfox (277 M€), Doctolib (234 M€), Voodoo (172 M€), Younited Credit (165 M€), Devialet (144 M€), Wynd (111 M€), ContentSquare (105 M€) et Actility (104 M€).
- Certains secteurs se démarquent ainsi en termes de fonds levés du fait de la maturité de ces sociétés entre 2010 et 2018 : les applications et technologies d'entreprises (près de 1,5 milliard d'euros levés par les 13 sociétés du Tech Pulse 40), le Consumer Tech (839 M€ levés par les 6 sociétés sélectionnées) et enfin la Mobility Tech (493 M€ levés par les 4 sociétés sélectionnées).

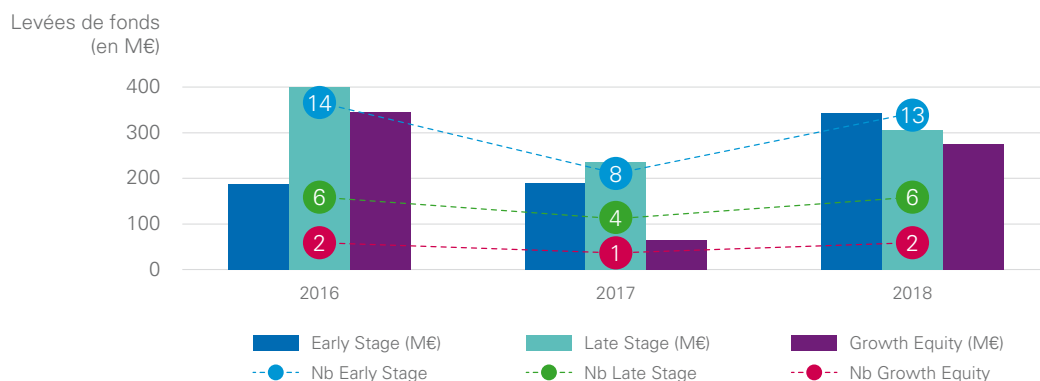
Montants levés par le Tech Pulse 40 au 31 mars 2019, par technologie



Deux segments technologiques se distinguent :

- Les plateformes représentent près de 35% des sociétés du Tech Pulse 40, 40,7% des fonds levés par ces sociétés depuis 2010. En dépit de la présence de sociétés ayant effectué des levées de fonds conséquentes (Blablacar, Deezer, Doctolib, Younited Credit, Evaneos ou encore Talentsoft), on observe une certaine uniformité de la répartition des fonds levés en lien avec leur prédominance en nombre dans le Tech Pulse 40.
- Le Cloud Computing constitue le segment technologique le plus concentré en termes de fonds levés : 20,2% des fonds levés par les sociétés du Tech Pulse 40 depuis 2010, pour seulement 4 sociétés, soit 10% du palmarès. Ceci est notamment dû à la présence d'OVH, dont le développement technologique et international intense a nécessité un besoin de financement conséquent.

Ventilation de la maturité - vision en flux



Source : KPMG Capital Markets Advisory sur base de données publiques

Variations 2017-2018

#Opérations

Early Stage : +63%
Late Stage : +50%
Growth Equity : +0%

Montants levés

Early Stage : +81%
Late Stage : +30%
Growth Equity : +320%

Ticket moyen

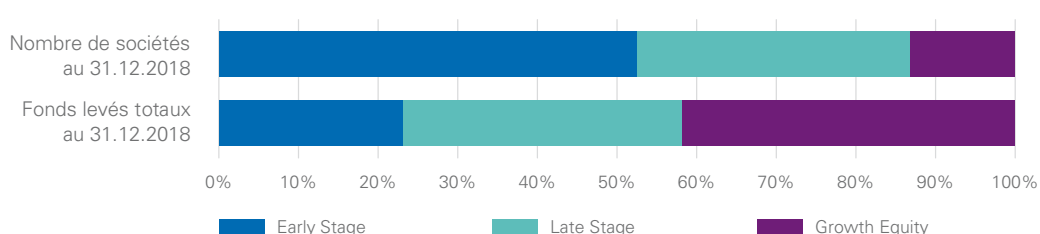
Early Stage : +11%
Late Stage : +4%
Growth Equity : +110%

Tickets moyens par maturité

	2016	2017	2018
Early Stage	14,2 M€	23,5 M€	26,2 M€
Late Stage	66,25 M€	58,5 M€	60,8 M€
Growth Equity	171,5 M€	65 M€	136,5 M€

Source : KPMG Capital Markets Advisory sur base de données publiques

Ventilation de la maturité - vision en stock



Source : KPMG Capital Markets Advisory sur base de données publiques

Concentration

Au 31.12.2018, les sociétés de maturité dite Growth Equity du fait de leur dernière levée de fonds représentaient 13% du Tech Pulse 40, et 42% des fonds levés depuis 2010 sur cette sélection.

Un financement important en Early Stage : les sociétés du baromètre à un stade précoce de maturité se sont distinguées ces trois dernières années par des levées de fonds plus généreuses. Ainsi, le ticket moyen de 2018 est de 40% supérieur à celui observé sur le panel de l'étude, toute maturité confondue. Plusieurs facteurs non exclusifs peuvent expliquer ce phénomène :

- une capacité des dirigeants à défendre leurs projets et les ambitions de leur société afin de trouver les financements adéquats ;
- la solidité des technologies et projets présentés aux investisseurs ;
- ou encore la confiance accordés par ces derniers qui font un pari encourageant sur le futur de ces sociétés.

Un financement du Late stage stable sur les trois dernières années (en termes de ticket moyen), mais qui demeure faible face aux perspectives de financement observées dans les pays anglo-saxons et en Chine.

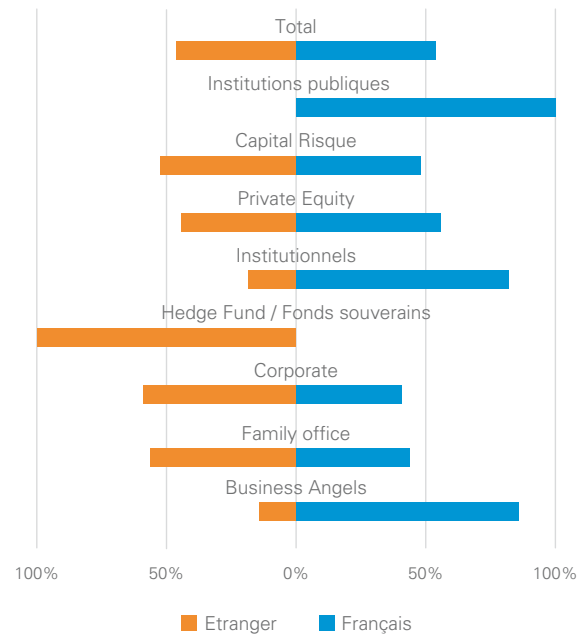
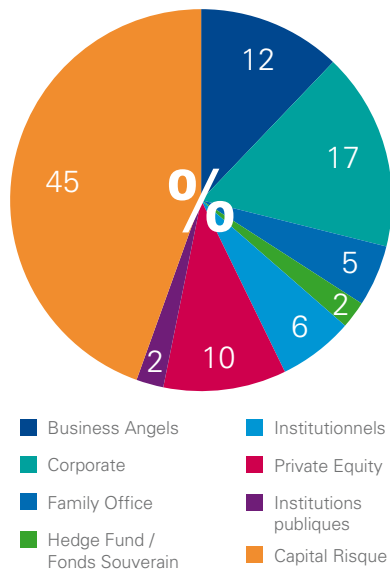
La forte volatilité apparente pour le Growth Equity est essentiellement due à un biais de disponibilité de l'information. Néanmoins, il semblerait que les tickets moyens liés à cette maturité se soient affaiblis ces trois dernières années.

248
prises de participations
observées (nouvelles
ou renouvelées)...

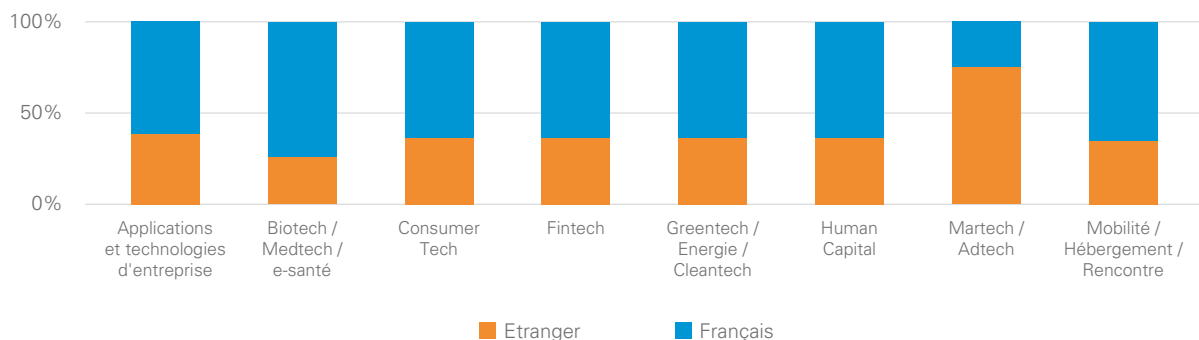
... auprès de
173
investisseurs identifiés...

... soit un investissement
moyen dans
1,43
société

Typologie des investisseurs (en % du nombre d'investisseurs)



Ventilation par nationalité des investisseurs des prises de participation par secteur



- **Le capital risque reste le premier soutien des sociétés du Tech Pulse 40 en termes de prises de participations :** on note toutefois qu'une faible majorité d'investisseurs de ce type identifiés au sein du Tech Pulse 40 est étrangère, avec notamment 24,6% d'investisseurs américains et 10,3% d'investisseurs britanniques. Ceci est encourageant dans une perspective d'internationalisation des sociétés, notamment à des stades de maturité plus jeunes (early stage).
- **Les acteurs institutionnels français, privés et publics,** bien que moins nombreux, restent des partenaires importants pour les sociétés en termes de financement.
- **Il est aussi à noter que les Corporate sont intervenus à hauteur de 17% des prises de participation** (nouvelles ou renouvelées) au sein des sociétés du Tech Pulse 40 et proviennent à 59% de l'étranger. Intervenant notamment auprès de sociétés telles que Sigfox ou Actility, il s'agit surtout d'acteurs stratégiques pour le succès de l'internationalisation des sociétés.
- Enfin, on observe que la grande majorité des investisseurs sont français pour l'ensemble des secteurs à l'exception des Martechs et Adtechs, qui sont des technologies davantage développées et sollicitées dans les pays anglo-saxons.



Synthèse et chiffres clés sur le financement des valeurs techs

Cette étude plus globale a pour objectif de faire un état des lieux du financement des sociétés technologiques françaises, en mettant en lumière les spécificités sectorielles et technologiques.

Elle a été réalisée sur la base d'environ 400 sociétés non cotées avec une activité centrée sur les technologies au sens large, dont le siège social est en France, qui ne sont pas contrôlées par un groupe à fin 2018 et qui ont levé* au moins 5 millions d'euros depuis 2010.

Notre étude s'appuie sur des informations publiques. Les sociétés qui ont été rachetées entre 2010 et 2018 ont été exclues de l'étude.

* Les fonds levés peuvent intégrer des éléments de dette ainsi que des subventions, sachant que la proportion de ces derniers éléments reste négligeable vis-à-vis des fonds propres levés.



Synthèse de l'étude

67

Analyse par technologies

70

Les technologies prédominantes

Les technologies émergentes

Analyse par secteurs

76

Applications et technologies d'entreprises

Consumer Tech

Biotech, Medtech et e-Santé

Mobility Tech

Sustainability Tech et Energie

Fintech

Martech et Adtech

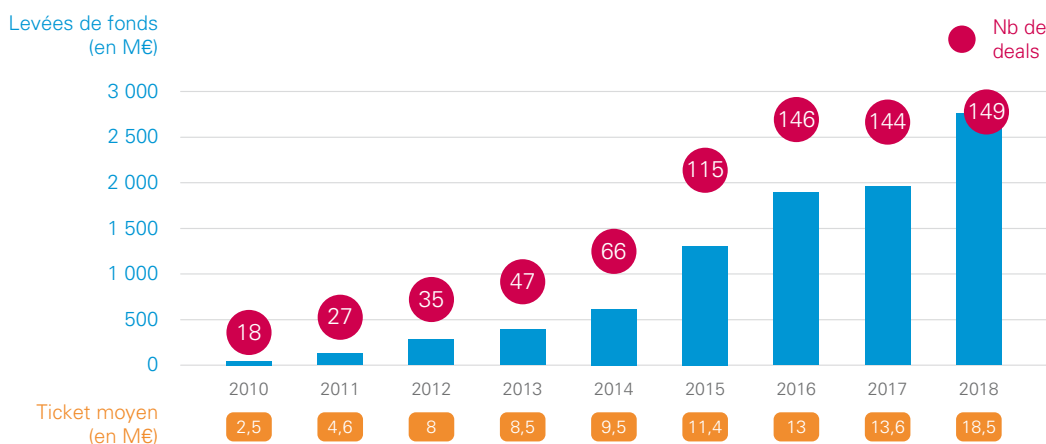
Human Capital



Synthèse de l'étude

Des levées de fonds dynamiques en faveur des sociétés de croissance des secteurs des technologies en France (synthèse)

Evolution du financement depuis 2010



Source : KPMG Capital Markets Advisory sur base de données publiques

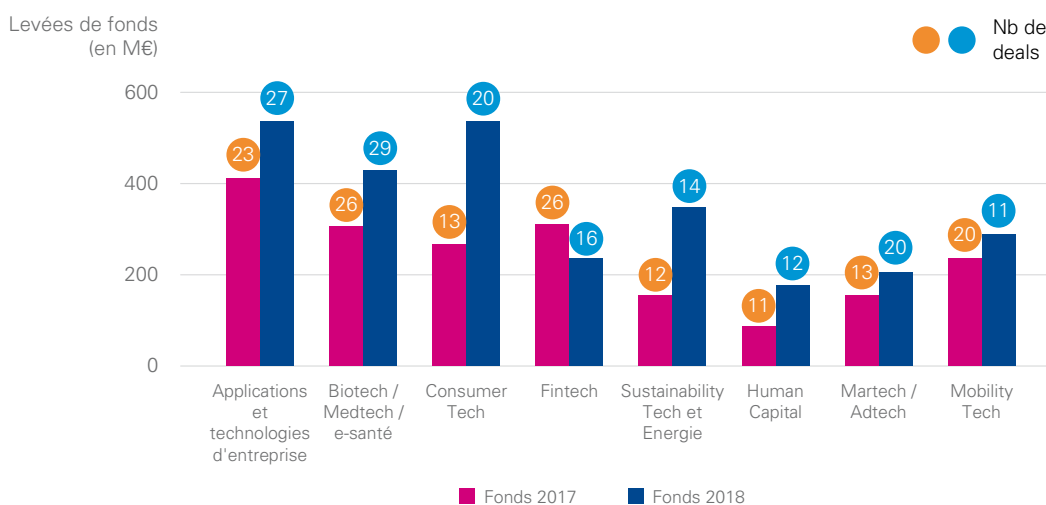
Variations 2017-2018

#Opérations
+3%

Montants levés
+41%

Ticket moyen
+36%

Le financement de la Tech en 2018



Source : KPMG Capital Markets Advisory sur base de données publiques

Variations des fonds levés 2017-2018

Applications et Technologies d'entreprises : **+30%**

Biotech, Medtech et e-Santé : **+44%**

Consumer Tech : **+102%**

Fintech : **-22%**

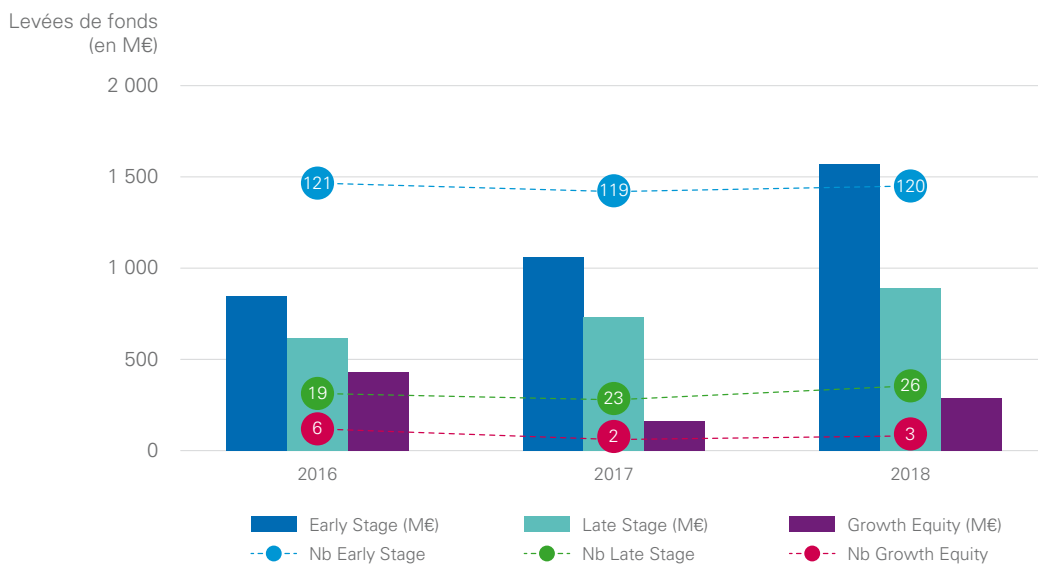
Sustainability Tech et Energie : **+83%**

Human Capital : **+88%**

Martech et Adtech : **+33%**

Mobility Tech : **+23%**

Ventilation de la maturité - vision en flux



Source : KPMG Capital Markets Advisory sur base de données publiques

Variations 2017-2018

#Opérations

Early Stage : +1%
Late Stage : +13%
Growth Equity : +50%

Montants levés

Early Stage : +48%
Late Stage : +22%
Growth Equity : +79%

Ticket moyen

Early Stage : +47%
Late Stage : +8%
Growth Equity : +19%

- Une stabilité du nombre total d'opérations sur les 3 dernières années accompagnée d'une croissance continue des montants levés.
- Un ticket moyen en croissance significative depuis 3 ans.
- Des projets de plus faible maturité (Early Stage) avec des levées de fonds plus nombreuses et des tickets plus importants (12,7 M€ en 2018 contre 7,6 M€ en 2016).
- Un pipeline de projets plus jeunes au cours des trois dernières années, offrant de nouvelles perspectives d'investissement à des stades plus matures.



Analyse par technologies

Les technologies prédominantes

Les plateformes

Le software

Le Cloud Computing

Les technologies émergentes

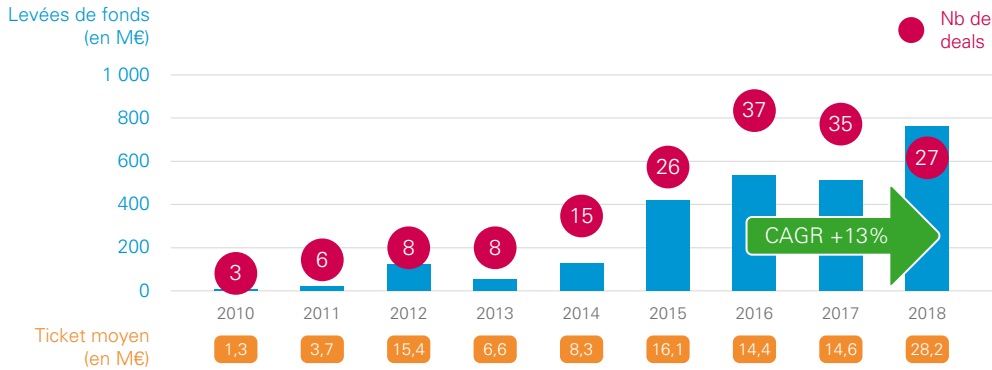
L'intelligence artificielle

L'IoT (Internet of Things - Internet des objets)

Les plateformes

Les plateformes, une technologie plébiscitée par les investisseurs, qui y ont investi 1,87 milliard d'euros entre 2010 et 2018 avec 219 opérations.

Evolution du financement depuis 2010

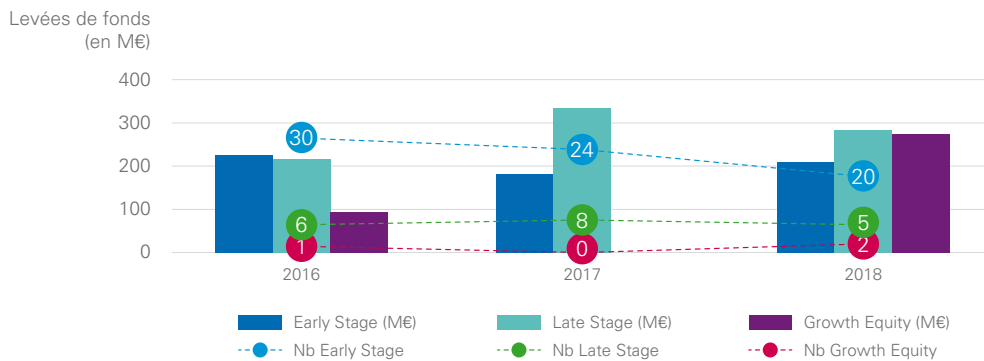


Source : KPMG Capital Markets Advisory sur base de données publiques

Variations 2017-2018

- #Opérations** -23%
- Montants levés** +49%
- Ticket moyen** +93%

Ventilation de la maturité - vision en flux

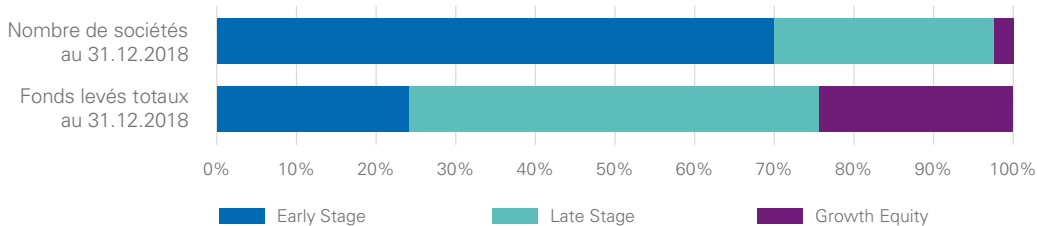


Source : KPMG Capital Markets Advisory sur base de données publiques

Variations 2017-2018

- #Opérations**
 - Early Stage : -26%
 - Late Stage : -38%
 - Growth Equity : NA
- Montants levés**
 - Early Stage : +15%
 - Late Stage : -15%
 - Growth Equity : NA
- Ticket moyen**
 - Early Stage : +55%
 - Late Stage : +36%
 - Growth Equity : NA

Ventilation de la maturité - vision en stock



Source : KPMG Capital Markets Advisory sur base de données publiques

Concentration

Au 31.12.2018, les sociétés de maturité dite Growth Equity du fait de leur dernière levée de fonds représentaient 3% des plateformes, et 24% des fonds levés depuis 2010 sur ce segment technologique.

Particulièrement attractives de prime abord, ces technologies ont fait leur preuve dans le monde avec l'émergence de grands acteurs internationaux comme Uber ou AirBnb qui ont développé un modèle transposable à l'international. Les financements reçus ont principalement été utilisés dans une logique d'acquisition clients.

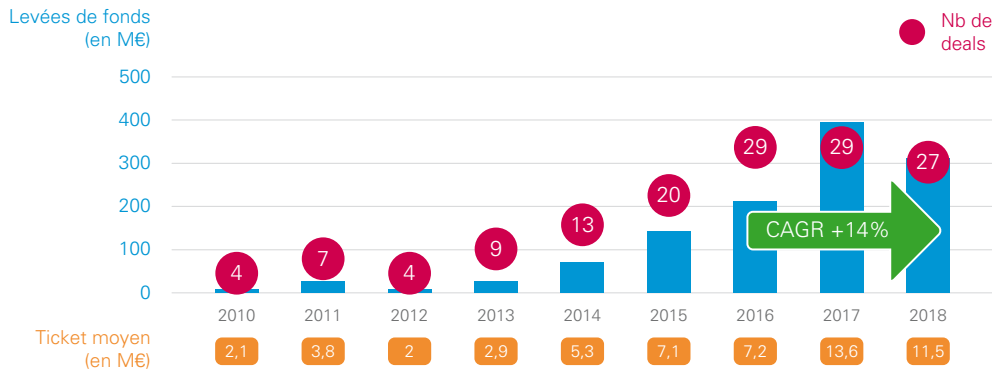
La tendance observée sur les 3 dernières années a été favorable à la constitution d'un pipeline de projets d'investissement pouvant gagner en maturité. Les projets plus matures ont capté davantage d'investissements (ticket moyen de 136,5 M€ en 2018 pour le Growth Equity contre 93 M€ en 2016, et de 56,4 M€ pour les opérations qualifiées de late stage, contre 35,7 M€ en 2016).

Une prudence des investissements est cependant visible, avec un ticket moyen relativement faible pour les opérations d'early stage (10,4 M€ en 2018 contre 13,1 M€ sur la même année tout segment technologique confondu). Alors que les plateformes se positionnent rapidement sur un marché mondial, où la vitesse d'acquisition client est capitale pour devenir un leader et pérenniser leur modèle, ce montant peut sembler faible pour les accompagner sur un sentier de croissance durable.

Le software

Le software a attiré plus de 950 millions d'euros entre 2010 et 2018 avec 189 opérations.

Evolution du financement depuis 2010



Source : KPMG Capital Markets Advisory sur base de données publiques

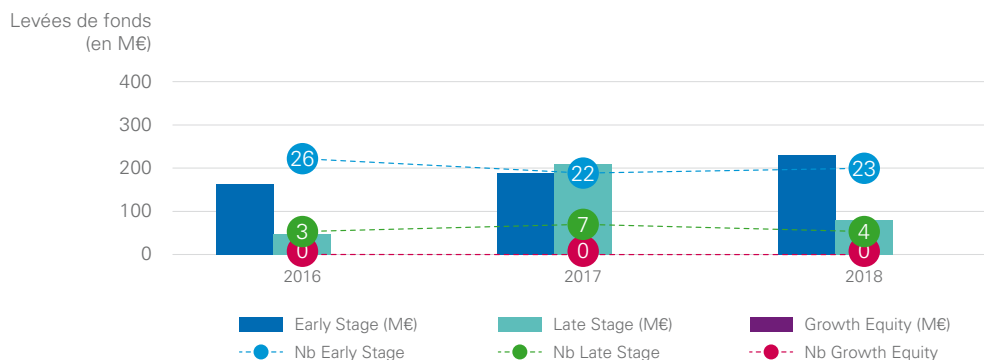
Variations 2017-2018

#Opérations
-7%

Montants levés
-21%

Ticket moyen
-15%

Ventilation de la maturité - vision en flux



Source : KPMG Capital Markets Advisory sur base de données publiques

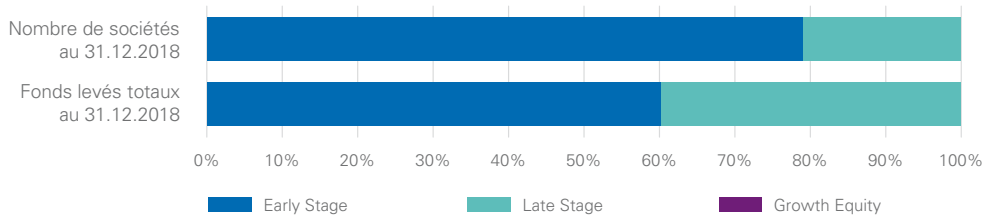
Variations 2017-2018

#Opérations
Early Stage : +5%
Late Stage : -43%
Growth Equity : NA

Montants levés
Early Stage : +24%
Late Stage : -62%
Growth Equity : NA

Ticket moyen
Early Stage : +19%
Late Stage : -34%
Growth Equity : NA

Ventilation de la maturité - vision en stock



Source : KPMG Capital Markets Advisory sur base de données publiques

Concentration

Au 31.12.2018, les sociétés de maturité dite de late stage du fait de leur dernière levée de fonds représentaient 21% du software, et 40% des fonds levés depuis 2010 sur ce segment technologique.

Le software constitue un choix devenu traditionnel pour les investisseurs qui ont bénéficié d'un effet d'apprentissage sur les problématiques de développement et de commercialisation de ces solutions qui répondent le plus souvent à des besoins professionnels spécifiques.

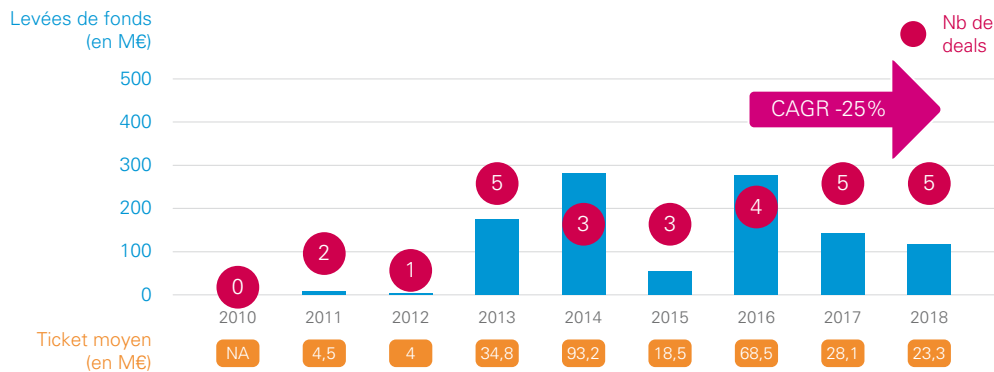
Dans un contexte marqué par le gain de maturité technologique et la forte concentration associée (pour couvrir une offre de valeur toujours plus vaste), on observe un ralentissement relatif des investissements, notamment au niveau du late stage avec un ticket moyen établi à 19,5M€ en 2018 contre 29,6M€ en 2017.

Mais la tendance observée sur les 3 dernières années a également été favorable au développement de nouveaux projets, adressant notamment des niches ne disposant pas encore de solutions adéquates. En dépit d'une stabilité du ticket moyen autour de 10M€, ces jeunes projets, souvent SaaS native, bénéficient d'un environnement de commercialisation moins coûteux au service d'un Time-to-Market accéléré.

Le Cloud Computing

Les solutions de Cloud Computing ont accumulé des fonds de l'ordre de 950 millions d'euros entre 2010 et 2018 avec 37 opérations.

Evolution du financement depuis 2010



Source : KPMG Capital Markets Advisory sur base de données publiques

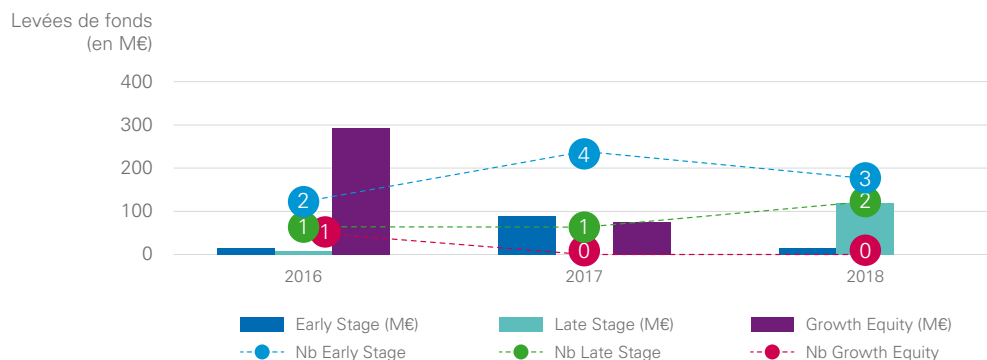
Variations 2017-2018

#Opérations
+0%

Montants levés
-17%

Ticket moyen
-17%

Ventilation de la maturité - vision en flux



Source : KPMG Capital Markets Advisory sur base de données publiques

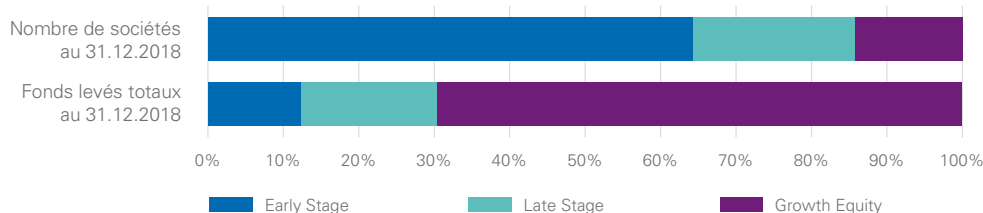
Variations 2017-2018

#Opérations
Early Stage : -50%
Late Stage : NA
Growth Equity : -100%

Montants levés
Early Stage : -80%
Late Stage : NA
Growth Equity : -100%

Ticket moyen
Early Stage : -60%
Late Stage : NA
Growth Equity : -100%

Ventilation de la maturité - vision en stock



Source : KPMG Capital Markets Advisory sur base de données publiques

Concentration

Au 31.12.2018, les sociétés de maturité dite Growth Equity du fait de leur dernière levée de fonds représentaient 14% du Cloud Computing, et 70% des fonds levés depuis 2010 sur ce segment technologique

Ayant capté rapidement une part importante des investissements dédiés aux sociétés de croissance et technologiques en France depuis 2013, le Cloud Computing se distingue également par la forte concentration observée (seulement 14 sociétés ont été retenues dans le panel de l'étude) du fait de la nature des projets de développement proposés : déploiement d'infrastructures notamment.

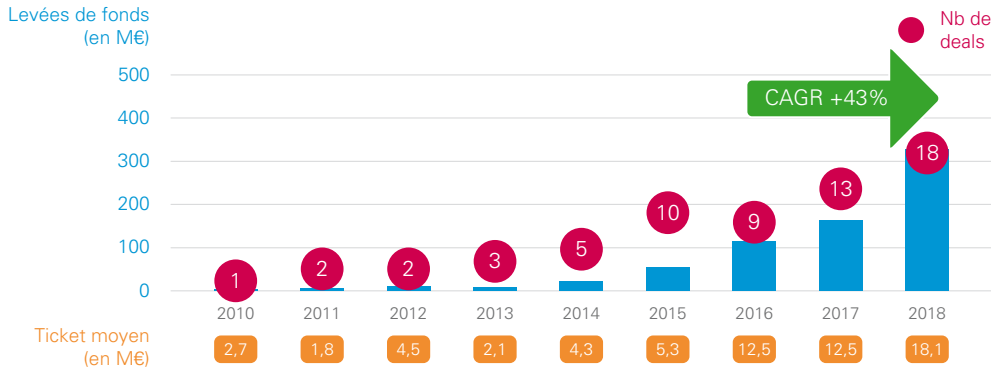
Avec l'arrivée à maturité avancée de ces projets, associée à un marché concurrentiel mondial marqué par la domination de géants technologiques, il semblerait qu'un reflux des investissements se soit opéré. Ceci s'observe tant au niveau de l'assèchement du pipeline en termes de nouveaux projets d'investissement en early stage qu'au niveau de la réduction d'opérations de financement de plus grande maturité et des montants associés.

Pourtant, de nouveaux projets sont possibles, sous l'exemple de Blade, qui propose de nouveaux usages du cloud pour les particuliers dans le marché du gaming.

L'intelligence artificielle

Les solutions intégrant de l'intelligence artificielle ont levé 400 M€ entre 2010 et 2018 avec 76 opérations.

Evolution du financement depuis 2010



Source : KPMG Capital Markets Advisory sur base de données publiques

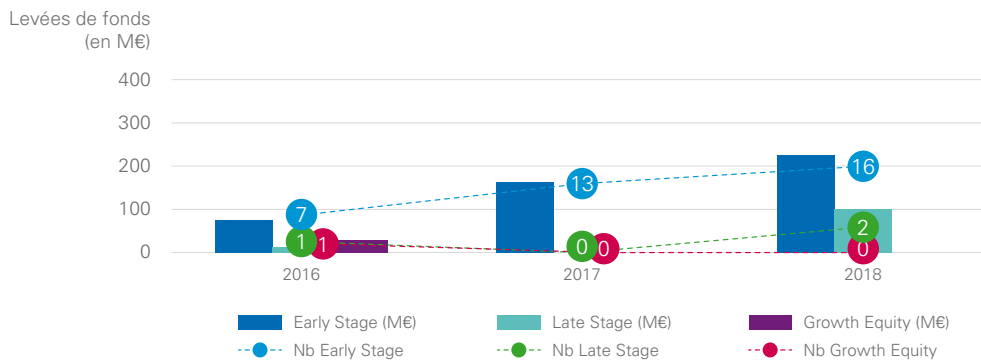
Variations 2017-2018

#Opérations
+38%

Montants levés
+101%

Ticket moyen
+45%

Ventilation de la maturité - vision en flux



Source : KPMG Capital Markets Advisory sur base de données publiques

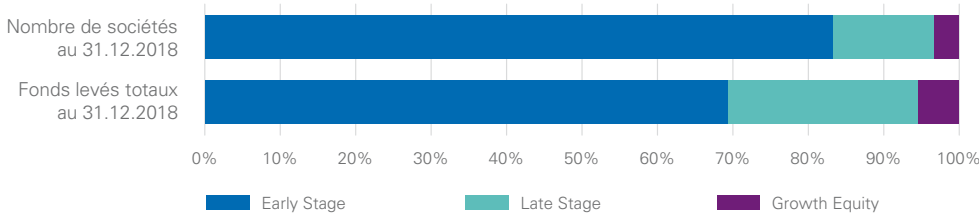
Variations 2017-2018

#Opérations
Early Stage : +23%
Late Stage : NA
Growth Equity : NA

Montants levés
Early Stage : +39%
Late Stage : NA
Growth Equity : NA

Ticket moyen
Early Stage : +14%
Late Stage : NA
Growth Equity : NA

Ventilation de la maturité - vision en stock



Source : KPMG Capital Markets Advisory sur base de données publiques

Concentration

Au 31.12.2018, les sociétés de maturité dite early stage du fait de leur dernière levée de fonds représentaient 83% de l'intelligence artificielle, et 69% des fonds levés depuis 2010 sur ce segment technologique.

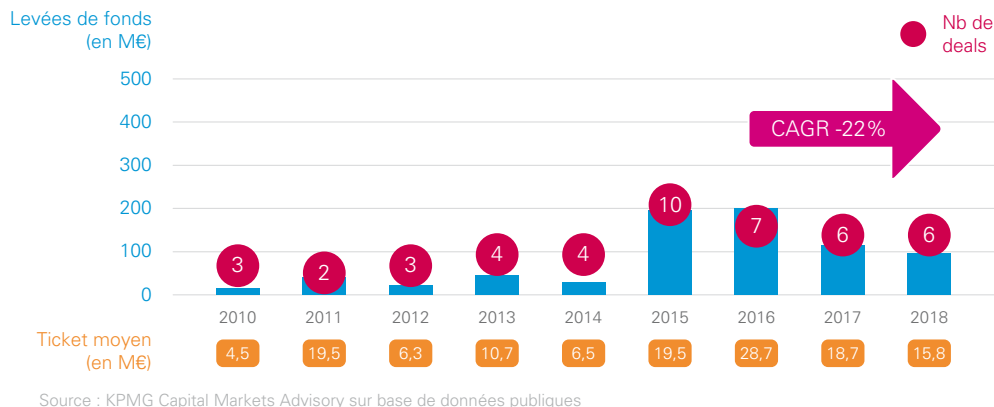
L'intelligence artificielle est particulièrement plébiscitée par les investisseurs depuis 3 ans, ce qui a dopé le ticket moyen pour les sociétés, qui tirent profit d'une concurrence plus forte entre les investisseurs à l'entrée au capital. Ce dynamisme s'explique par une confiance accrue dans les projets proposés, capitalisant sur un environnement de développement plus favorable que par le passé : explosion de la production de données bénéficiant à l'apprentissage des algorithmes, mutualisation des puissances de calcul grâce à des infrastructures en cloud...

Les nouveaux projets bénéficient d'une forte attention de la part des investisseurs, qui effectuent davantage de prises de participation pour des montants en constante hausse (ticket moyen de l'early stage à 14,2 M€ en 2018 contre 10,5 M€ en 2016). Cette attraction a participé à faire de l'intelligence artificielle le segment technologique bénéficiant de la part la plus importante de l'early stage dans les montants levés par le segment depuis 2018.

L'Internet des objets (IoT)

Les solutions développées autour de l'IoT (Internet des objets) ont levé 664 M€ entre 2010 et 2018 avec 55 opérations.

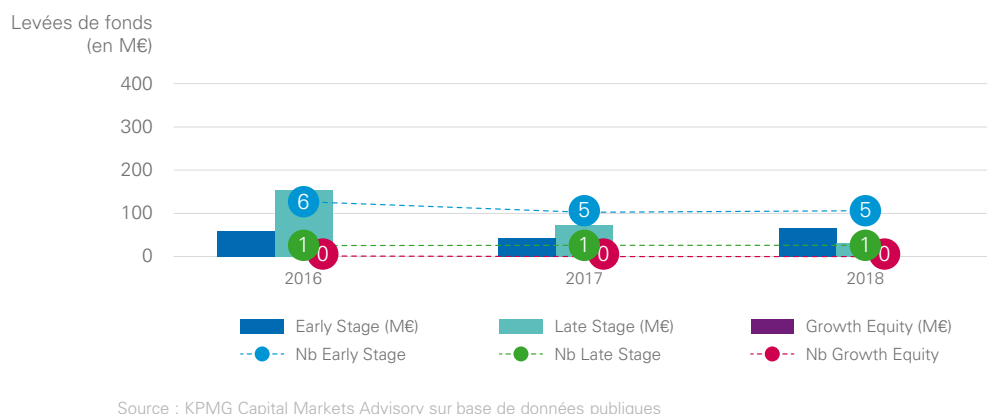
Evolution du financement depuis 2010



Variations 2017-2018

- #Opérations** +0%
- Montants levés** -15%
- Ticket moyen** -15%

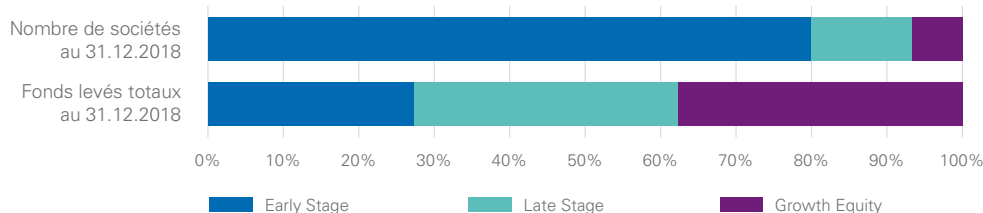
Ventilation de la maturité - vision en flux



Variations 2017-2018

- #Opérations**
 - Early Stage : +0%
 - Late Stage : +0%
 - Growth Equity : NA
- Montants levés**
 - Early Stage : +59%
 - Late Stage : -58%
 - Growth Equity : NA
- Ticket moyen**
 - Early Stage : +59%
 - Late Stage : -58%
 - Growth Equity : NA

Ventilation de la maturité - vision en stock




Concentration

Au 31.12.2018, les sociétés de maturité dite Growth Equity du fait de leur dernière levée de fonds représentaient 7% de l'IoT, et 38% des fonds levés depuis 2010 sur ce segment technologique.

Les investissements observés sur le segment de l'IoT (Internet of Things / Internet des Objets) ont profité aux sociétés proposant des solutions permettant de structurer le marché.

Ainsi, trois sociétés représentent près de 80% de ces fonds : Actility, Crocus Technology et Sigfox. Deux d'entre-elles offrent des solutions de réseaux destinés aux objets connectés permettant de réduire les frictions existantes sur ce marché (à savoir le coût de connexion et l'interopérabilité entre les appareils et la multitude de réseaux bas débits et faibles consommations) et d'améliorer les perspectives de développement des segments liés aux usines, villes et infrastructures logistiques intelligentes. Ceci semble expliquer des tickets moyens en haut de fourchette ainsi que des fortes fluctuations des investissements depuis 2010.

Le développement des infrastructures favorables à l'usage d'appareils dits IoT sur des réseaux à faible portée peut laisser présager une diminution du risque associé aux technologies utilisatrices de ces derniers. On peut ainsi s'attendre à une accélération de leur déploiement sur l'ensemble du territoire en Europe ainsi qu'autour des principaux axes de transport dans le monde.



Analyse par secteurs

—
Applications et technologies d'entreprises

—
Consumer Tech

—
Biotech, Medtech et e-Santé

—
Mobility Tech

—
Sustainability Tech et Energie

—
Fintech

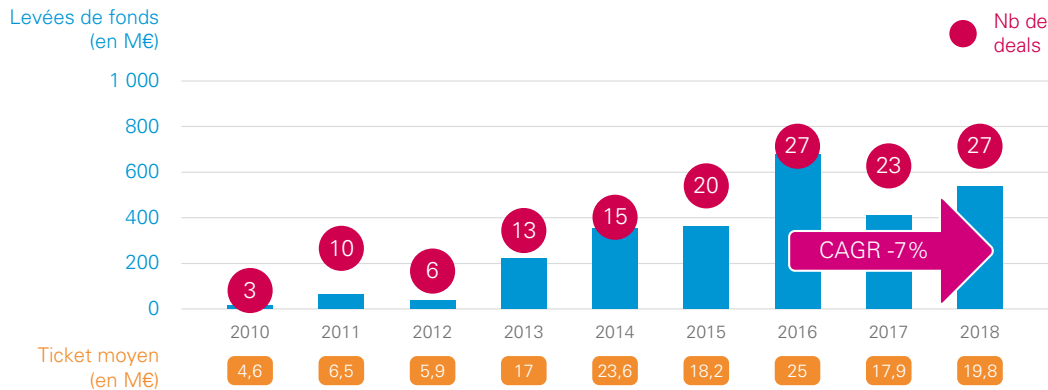
—
Martech et Adtech

—
Human Capital

Applications et technologies d'entreprises

Avec près de 2,6 milliards d'euros levés entre 2010 et 2018 en 144 opérations, les applications et technologies d'entreprises constituent le secteur prédominant de l'étude.

Evolution du financement depuis 2010



Source : KPMG Capital Markets Advisory sur base de données publiques

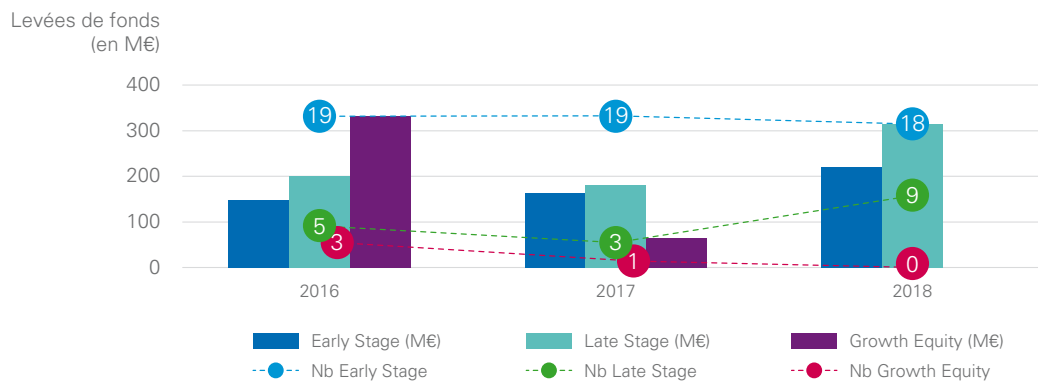
Variations 2017-2018

#Opérations
+17%

Montants levés
+30%

Ticket moyen
+11%

Ventilation de la maturité - vision en flux



Source : KPMG Capital Markets Advisory sur base de données publiques

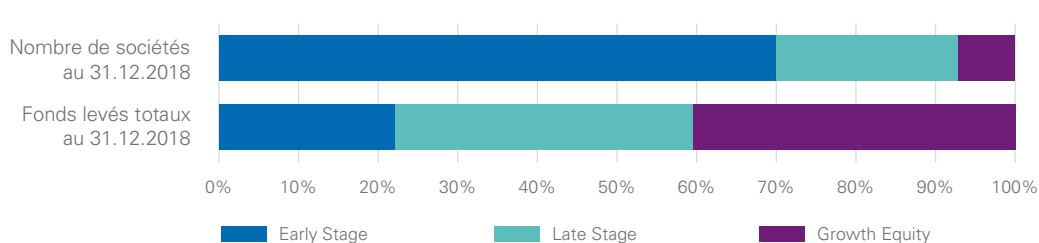
Variations 2017-2018

#Opérations
Early Stage : +5%
Late Stage : +200%
Growth Equity : -100%

Montants levés
Early Stage : +34%
Late Stage : +73%
Growth Equity : -100%

Ticket moyen
Early Stage : +42%
Late Stage : +42%
Growth Equity : -100%

Ventilation de la maturité - vision en stock



Source : KPMG Capital Markets Advisory sur base de données publiques

Concentration

Au 31.12.2018, les sociétés de maturité dite Growth Equity du fait de leur dernière levée de fonds représentaient 7% des applications et technologies d'entreprise, et 40% des fonds levés depuis 2010 sur ce secteur.

Un secteur dominé par les géants de l'infrastructure en termes de montants levés totaux depuis 2010

Sur les 70 sociétés identifiées au sein de ce secteur, 5 concentrent à elles seules plus de 50% des fonds levés entre 2010 et 2018, et 25,7% pour la première (OVH). Cette forte concentration reste cependant logique au regard des projets technologiques de ces sociétés, développées principalement en infrastructure sur des technologies de Cloud Computing et d'IoT (respectivement 41% et 24% du total des fonds levés sur la période de l'étude). Ces deux segments technologiques ont également contribué à la décroissance relative des investissements depuis 3 ans.

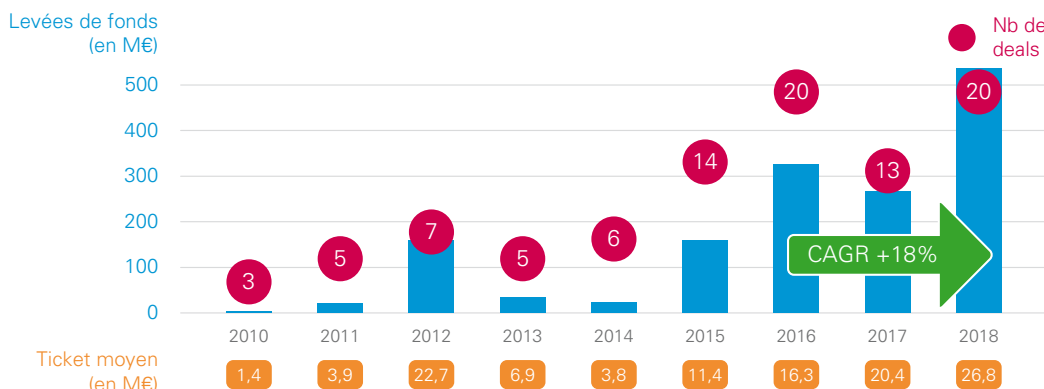
Un renouvellement du secteur grâce à de nouveaux projets en early stage, liés à l'intelligence artificielle et au hardware innovant

Parmi les segments technologiques observés, les projets en early stage en intelligence artificielle et en hardware offrent des perspectives de renouvellement du secteur (croissance annuelle moyenne composée des fonds levés de 39,6% entre 2016 et 2018 pour l'I.A et de 250,7% pour le hardware).

Consumer Tech

Les Consumer Techs ont levé près de 1,5 milliard d'euros entre 2010 et 2018 en 93 opérations.

Evolution du financement depuis 2010



Source : KPMG Capital Markets Advisory sur base de données publiques

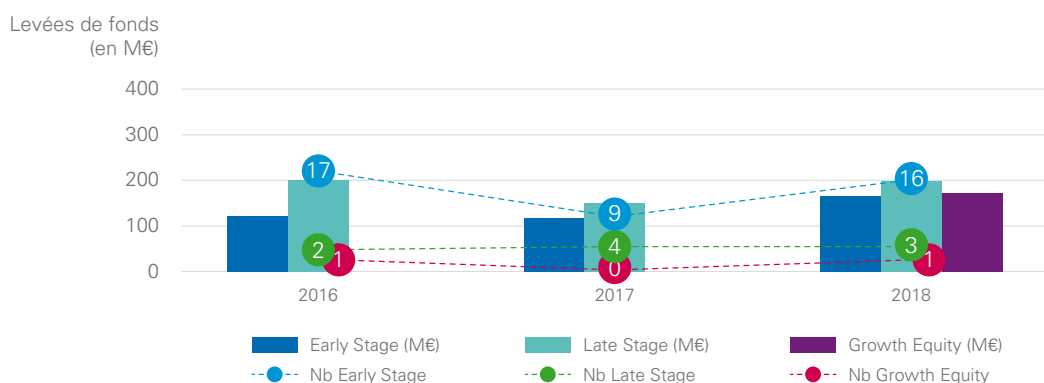
Variations 2017-2018

#Opérations
+54%

Montants levés
+102%

Ticket moyen
+31%

Ventilation de la maturité - vision en flux



Source : KPMG Capital Markets Advisory sur base de données publiques

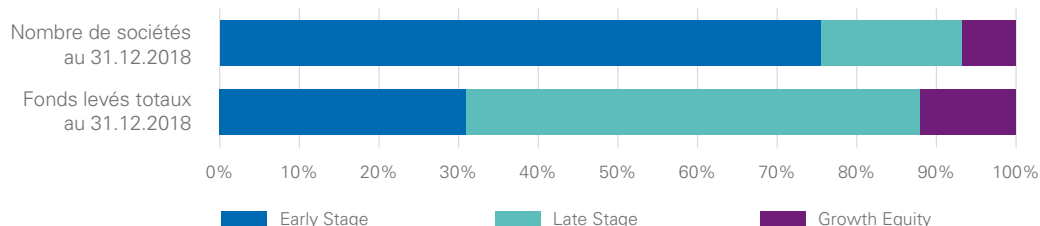
Variations 2017-2018

#Opérations
Early Stage : +78%
Late Stage : -25%
Growth Equity : NA

Montants levés
Early Stage : +41%
Late Stage : +34%
Growth Equity : NA

Ticket moyen
Early Stage : -21%
Late Stage : +79%
Growth Equity : NA

Ventilation de la maturité - vision en stock



Source : KPMG Capital Markets Advisory sur base de données publiques

Concentration

Au 31.12.2018, les sociétés de maturité dite late stage du fait de leur dernière levée de fonds représentaient 18% du Consumer Tech, et 57% des fonds levés depuis 2010 sur ce secteur.

Un secteur dynamique dominé par les plateformes

Sur les 47 sociétés identifiées au sein de ce secteur, 5 concentrent à elles seules plus de 57% des fonds levés entre 2010 et 2018, et 24,5% pour la première (Deezer). Quatre de ces cinq sociétés sont une plateforme.

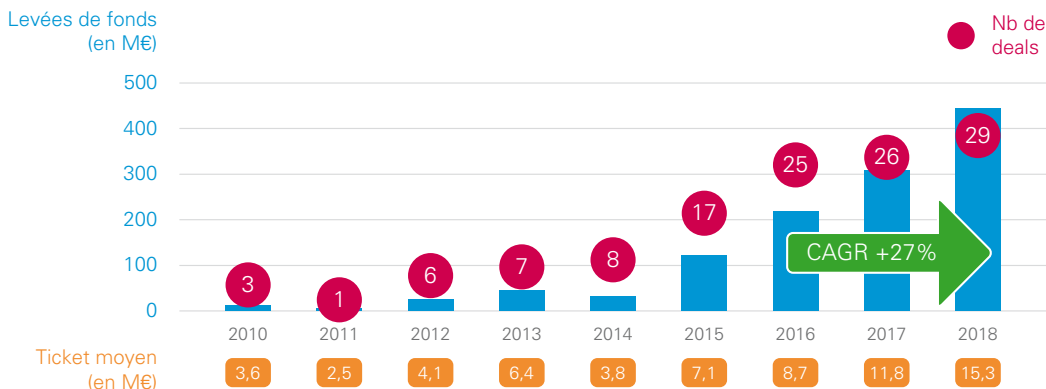
Les plateformes représentent moins de 28% des sociétés du secteur, mais 54,9% des montants levés sur le secteur entre 2010 et 2018. Cette prédominance est particulièrement marquée depuis 2016 avec une croissance annuelle moyenne composée des fonds levés de plus de 38%, et une croissance de plus de 200% entre 2017 et 2018.

Outre le fort dynamisme de ce segment en termes de montants levés, on observe également une croissance significative du ticket moyen d'investissement sur les plateformes à destination du grand public (croissance annuelle moyenne composée de 26% depuis 2016, croissance de 51% entre 2017 et 2018). Cependant, on observe la diminution du ticket moyen en early stage (seulement 7,8 M€ pour les plateformes à destination du grand public en 2018 contre 8,8 M€ en 2016).

Biotech, Medtech et e-Santé

Les sociétés du Biotech, Medtech & e-Santé ont levé plus de 1,2 milliard d'euros entre 2010 et 2018 en 122 opérations.

Evolution du financement depuis 2010



Source : KPMG Capital Markets Advisory sur base de données publiques

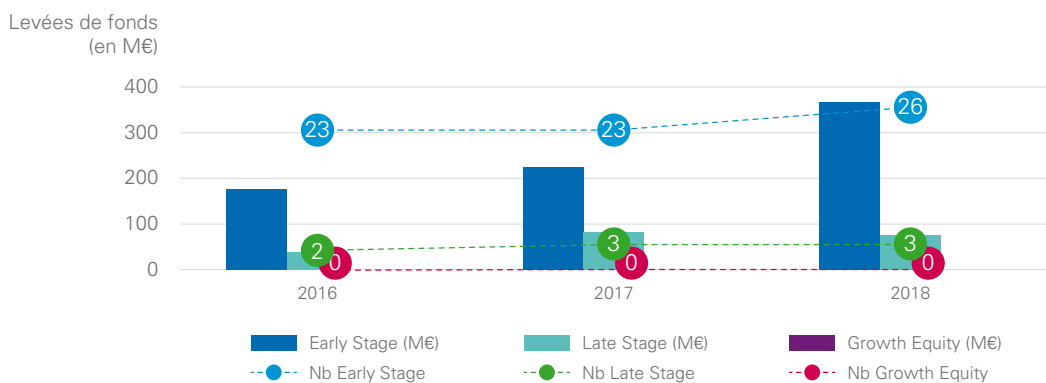
Variations 2017-2018

#Opérations
+12%

Montants levés
+44%

Ticket moyen
+29%

Ventilation de la maturité - vision en flux



Source : KPMG Capital Markets Advisory sur base de données publiques

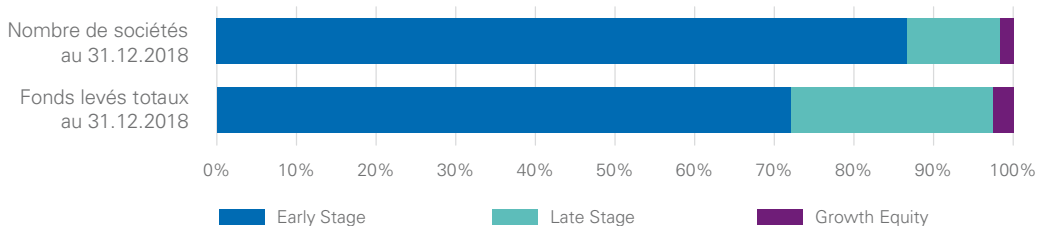
Variations 2017-2018

#Opérations
Early Stage : +13%
Late Stage : +0%
Growth Equity : NA

Montants levés
Early Stage : +63%
Late Stage : -8%
Growth Equity : NA

Ticket moyen
Early Stage : +44%
Late Stage : -8%
Growth Equity : NA

Ventilation de la maturité - vision en stock



Source : KPMG Capital Markets Advisory sur base de données publiques

Concentration

Au 31.12.2018, les sociétés de maturité dite Early Stage du fait de leur dernière levée de fonds représentaient 87% des biotechs, medtechs et e-santé, et 72% des fonds levés depuis 2010 sur ce secteur.

Un secteur en très forte croissance depuis 3 ans...

Secteur traditionnellement présent dans le paysage du financement technologique en France, notamment par les marchés, la récente accélération des investissements privés peut s'expliquer par plusieurs facteurs, non mutuellement exclusifs : par exemple le rôle d'acteurs publics tels que la BPI ou encore la diversification des portefeuilles d'investissement en faveur de projets se voulant porteurs d'un impact sociétal positif.

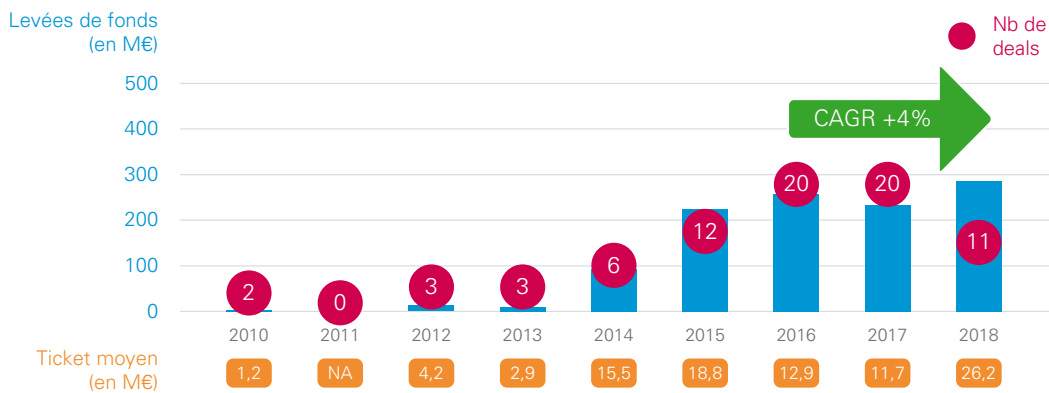
... présentant un pipeline d'investissements structurellement renouvelé

Représentant près de 86% du total des fonds levés du secteur entre 2010 et 2018, les biotechs et les medtechs ont également participé au renouvellement structurel du pipeline d'investissement par la proposition régulière de nouveaux projets en early stage (ex : thérapie génique, microbiome...) structurés autour des premières phases de développement pré-clinique et cliniques. L'atteinte d'étapes clés (fin de phase II, marquage CE) déclenche généralement des opérations d'exit (IPO, M&A).

Mobility Tech

La mobility Tech est un secteur très dynamique, avec des fonds levés de 1,1 milliard d'euros entre 2010 et 2018 en 77 opérations.

Evolution du financement depuis 2010



Source : KPMG Capital Markets Advisory sur base de données publiques

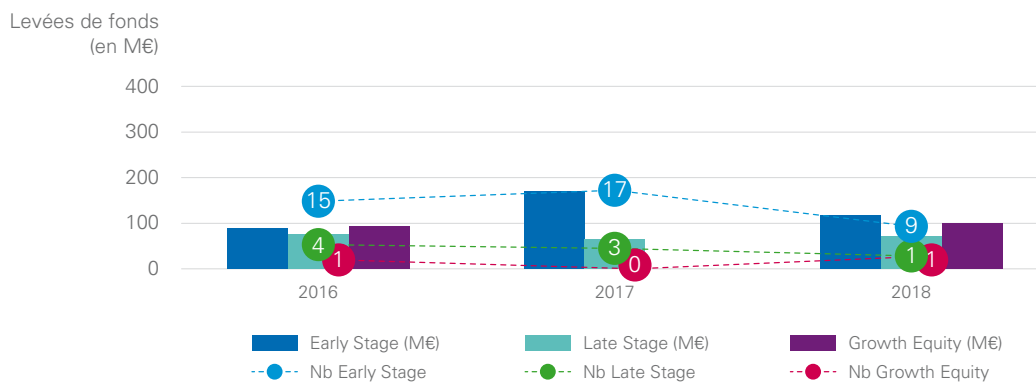
Variations 2017-2018

#Opérations
-45%

Montants levés
+23%

Ticket moyen
+123%

Ventilation de la maturité - vision en flux



Source : KPMG Capital Markets Advisory sur base de données publiques

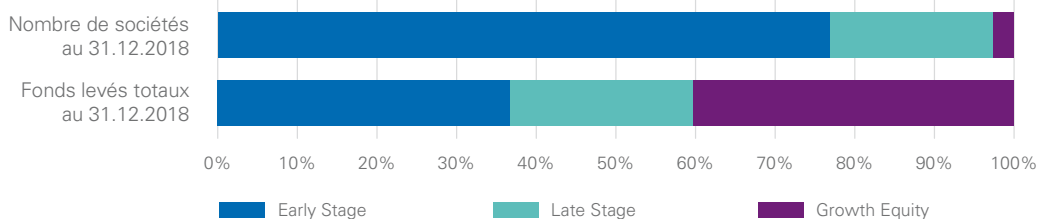
Variations 2017-2018

#Opérations
Early Stage : -47%
Late Stage : -67%
Growth Equity : NA

Montants levés
Early Stage : -31%
Late Stage : +8%
Growth Equity : NA

Ticket moyen
Early Stage : +30%
Late Stage : +223%
Growth Equity : NA

Ventilation de la maturité - vision en stock



Source : KPMG Capital Markets Advisory sur base de données publiques

Concentration

Au 31.12.2018, les sociétés de maturité dite Growth Equity du fait de leur dernière levée de fonds représentaient 3% de la mobility tech, et 40% des fonds levés depuis 2010 sur ce secteur.

Un secteur très concentré...

La première société du secteur (BlablaCar) concentre à elle seule près de 40% des fonds levés entre 2010 et 2018. Aussi, a-t-elle eu un impact significatif sur l'évolution des financements du secteur (ainsi que le ticket moyen). A titre d'exemple, la croissance observée des fonds levés entre 2017 et 2018 serait négative si l'on excluait cet acteur (en 2018, BlaBlaCar a levé 36% des montants attribués au secteur).

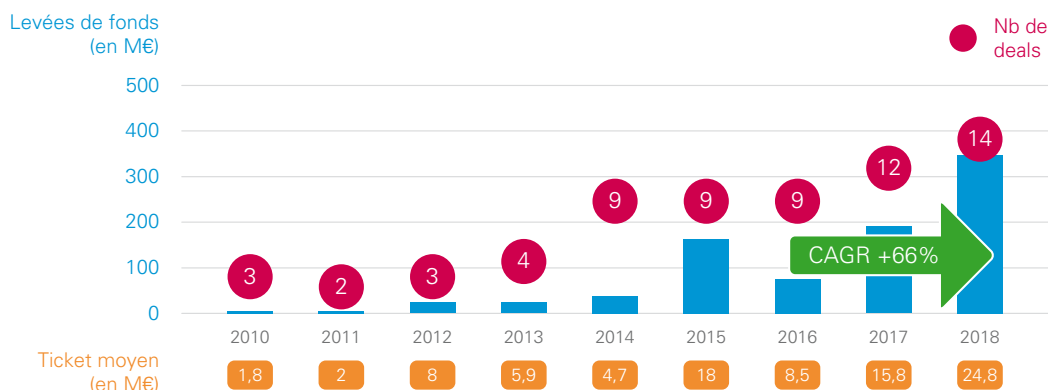
... qui souffre de sous-capitalisation

En excluant BlaBlaCar du périmètre, il apparaît évident que ce secteur figure parmi les moins capitalisés de l'étude. L'Early stage a représenté entre 78% et 90% des opérations réalisées entre 2016 et 2018, pour un ticket moyen établi à 13 M€ en 2018 (contre 6 M€ en 2016). Plus discriminant, l'impact sur les tickets moyens d'opérations plus matures montre une faiblesse relative des investissements (19 M€ en 2016 et 22 M€ en 2017) avec une exception notable de 2018 (70 M€ pour Evaneos).

Sustainability Tech et Energie

Les sociétés du secteur Sustainability tech et Energie ont levé 870 millions d'euros entre 2010 et 2018 en 66 opérations.

Evolution du financement depuis 2010



Source : KPMG Capital Markets Advisory sur base de données publiques

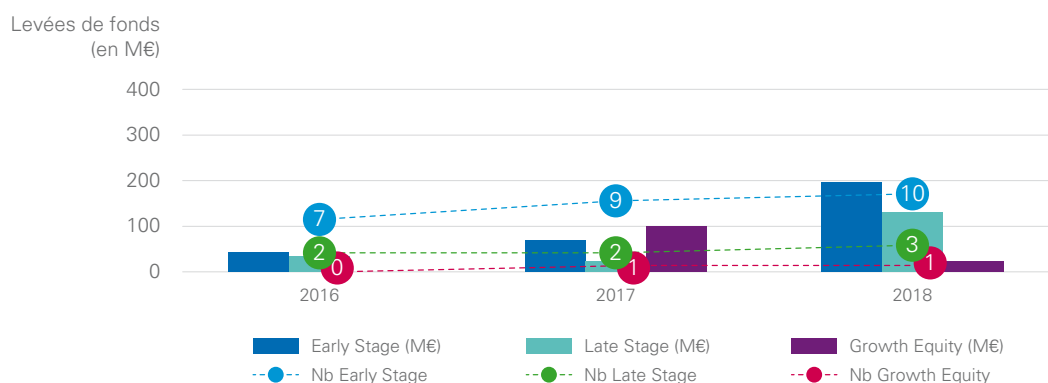
Variations 2017-2018

#Opérations
+17%

Montants levés
+83%

Ticket moyen
+57%

Ventilation de la maturité - vision en flux



Source : KPMG Capital Markets Advisory sur base de données publiques

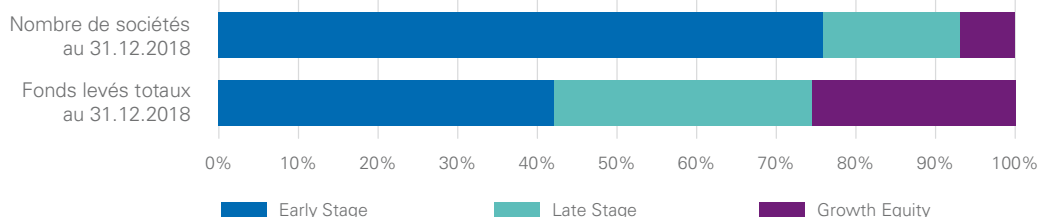
Variations 2017-2018

#Opérations
Early Stage : +11%
Late Stage : +50%
Growth Equity : +0%

Montants levés
Early Stage : +192%
Late Stage : +465%
Growth Equity : -78%

Ticket moyen
Early Stage : +164%
Late Stage : +267%
Growth Equity : -78%

Ventilation de la maturité - vision en stock



Source : KPMG Capital Markets Advisory sur base de données publiques

Concentration

Au 31.12.2018, les sociétés de maturité dite Growth Equity du fait de leur dernière levée de fonds représentaient 7% de la sustainability tech et Energie, et 26% des fonds levés depuis 2010 sur ce secteur.

Une accélération marquée par une transformation des projets financés...

Les solutions liées à l'énergie ont eu un impact historique. Représentant 45% des sociétés du secteur, elles concentrent encore 57% des montants levés entre 2010 et 2018 par ce dernier et sont essentiellement liées à des projets d'infrastructures (qui concentrent 45% des investissements totaux du secteur) conduisant depuis 2015 à des tickets moyens amplement supérieurs à la moyenne nationale.

On a pu observer un vif intérêt des investisseurs pour deux nouveaux segments : l'économie circulaire et l'agriculture, avec une croissance annuelle moyenne composée du ticket moyen de respectivement 160% et 39% entre 2016 et 2018. Ces deux segments représentent désormais respectivement 16% et 15% des montants totaux levés entre 2010 et 2018.

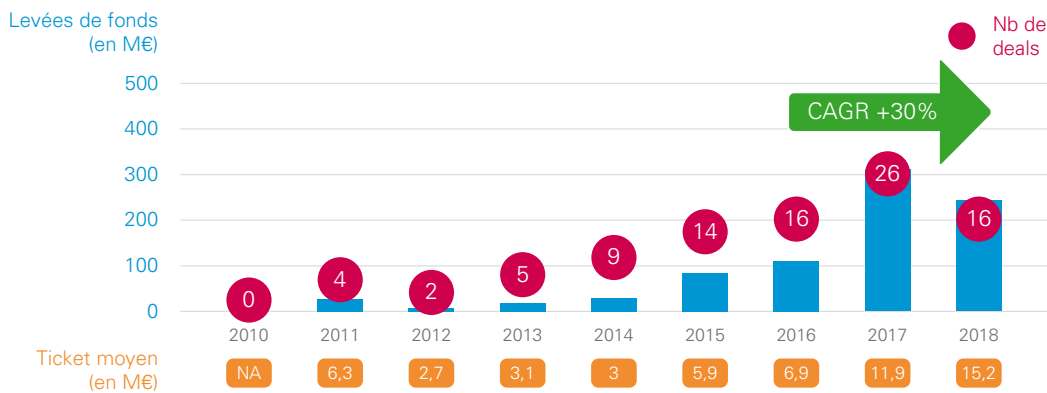
... qui implique de nouvelles perspectives de développement du pipeline d'investissement

Le développement de projets technologiques non infrastructurels (nombre d'opérations en early stage en croissance de 22% par an en moyenne composée entre 2016 et 2018) laissent présager une diversification des investisseurs sur le secteur, au regard d'un cycle d'investissement plus proche de solutions technologiques classiques que de projets de production énergétiques.

Fintech

La Fintech constitue secteur au développement récent, qui a levé 818 millions d'euros entre 2010 et 2018 en 92 opérations, dont 745 millions d'euros entre 2015 et 2018 en 72 opérations.

Evolution du financement depuis 2010



Source : KPMG Capital Markets Advisory sur base de données publiques

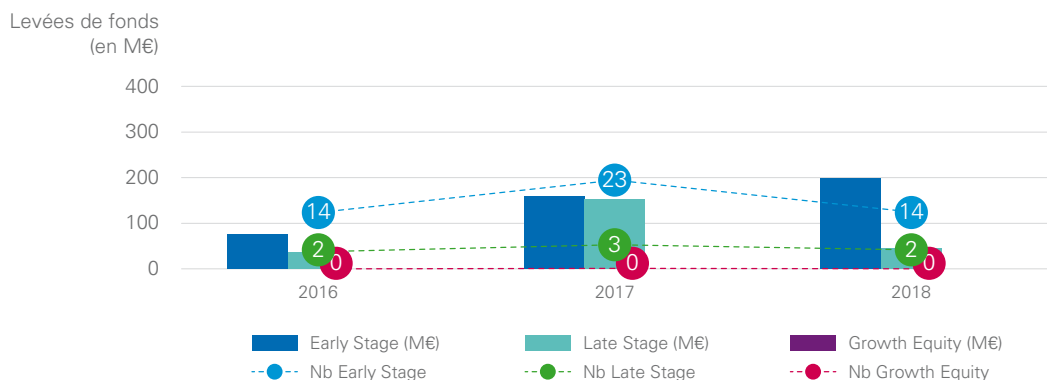
Variations 2017-2018

#Opérations
-38%

Montants levés
-22%

Ticket moyen
+27%

Ventilation de la maturité - vision en flux



Source : KPMG Capital Markets Advisory sur base de données publiques

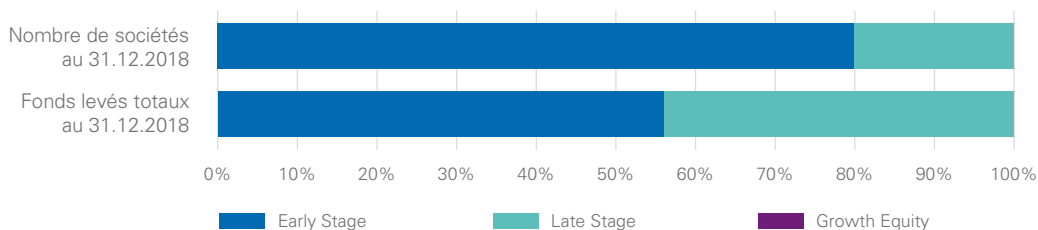
Variations 2017-2018

#Opérations
Early Stage : -39%
Late Stage : -33%
Growth Equity : NA

Montants levés
Early Stage : +25%
Late Stage : -70%
Growth Equity : NA

Ticket moyen
Early Stage : +104%
Late Stage : +56%
Growth Equity : NA

Ventilation de la maturité - vision en stock



Source : KPMG Capital Markets Advisory sur base de données publiques

Concentration

Au 31.12.2018, les sociétés de maturité dite Early Stage du fait de leur dernière levée de fonds représentaient 80% de la Fintech, et 56% des fonds levés depuis 2010 sur ce secteur.

Un secteur en voie de développement accéléré...

Peu existante dans le paysage des investissements technologiques en France jusqu'en 2015, la Fintech a rapidement attiré des capitaux pour représenter 9% du total des fonds levés entre 2010 et 2018, positionnant la France en situation de rattrapage au regard du développement capitalistique de ce secteur dans les pays anglo-saxons et en Chine.

Le rattrapage observé s'est également réalisé par une transition rapide de la maturité des sociétés entre l'Early Stage et le Late Stage (Second secteur de l'étude en termes de répartition de sociétés en Late Stage).

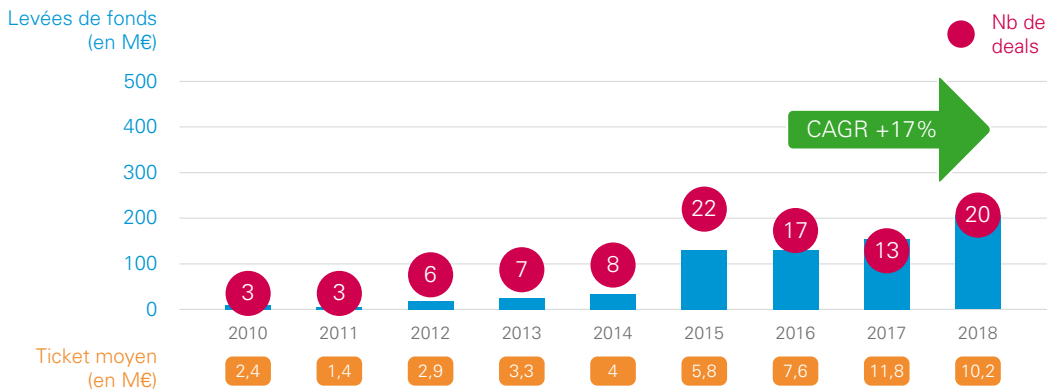
... qui connaît un renouvellement rapide des nouveaux projets en développement

Aux projets positionnés sur les solutions de paiement et de financement (offres historiques de la Fintech), une réallocation des ressources au profit de nouveaux types d'offres semble se profiler. Ainsi, si les projets de financement voient moins d'opérations en early stage et les projets de paiement connaissent un ticket moyen inférieur de 35% au ticket moyen observé pour les Fintech en 2018, de nouveaux segments tels que l'assurtech et les néobanques et services bancaires 2.0 se renforcent sur une croissance des fonds levés entre 2017 et 2018 respectivement de 313% et de 121%.

Martech et Adtech

Les Martechs et Adtechs ont levé 700 millions d'euros entre 2010 et 2018 en 99 opérations.

Evolution du financement depuis 2010



Source : KPMG Capital Markets Advisory sur base de données publiques

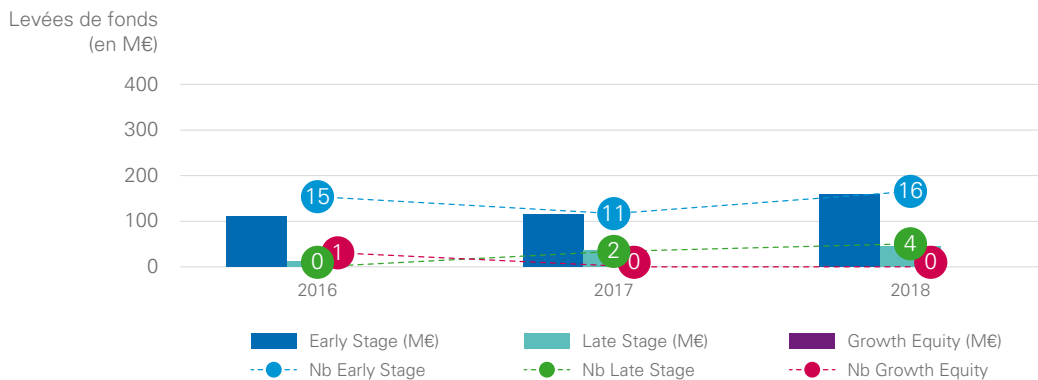
Variations 2017-2018

#Opérations
+54%

Montants levés
+33%

Ticket moyen
-14%

Ventilation de la maturité - vision en flux



Source : KPMG Capital Markets Advisory sur base de données publiques

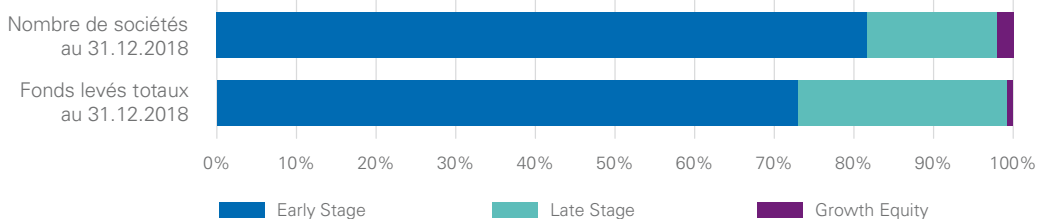
Variations 2017-2018

#Opérations
Early Stage : +45%
Late Stage : +100%
Growth Equity : NA

Montants levés
Early Stage : +37%
Late Stage : +21%
Growth Equity : NA

Ticket moyen
Early Stage : -6%
Late Stage : -39%
Growth Equity : NA

Ventilation de la maturité - vision en stock



Source : KPMG Capital Markets Advisory sur base de données publiques

Concentration

Au 31.12.2018, les sociétés de maturité dite Early Stage du fait de leur dernière levée de fonds représentaient 82% des Martechs/Adtechs, et 73% des fonds levés depuis 2010 sur ce secteur.

Un secteur très concurrentiel tributaire de l'adoption de technologies plus complexes pour sa création de valeur

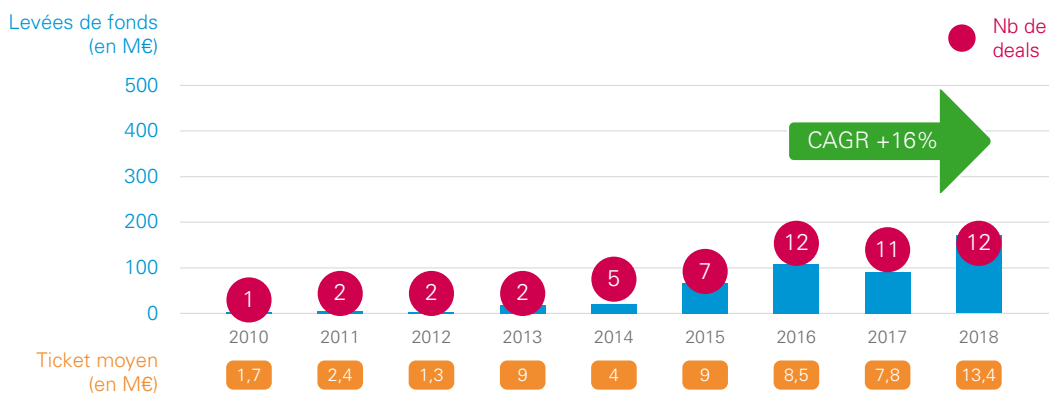
Si le secteur des Martechs et Adtechs a connu une croissance importante de ses financements depuis 2015, il reste l'un des secteurs ayant levé le moins de fonds (7% des fonds levés par les sociétés technologiques) alors qu'il compte plus de 13% des sociétés retenues dans le panel (51 sociétés).

Pour accroître la création de valeur (pour leurs clients, mais également pour les investisseurs), ces sociétés effectuent une remontée technologique, en adoptant tour à tour une proposition de valeur portée sur le Big Data, les plateformes et l'intelligence artificielle.

Human Capital

Les sociétés du secteur Human Capital ont levé 459 millions d'euros entre 2010 et 2018 en 54 opérations.

Evolution du financement depuis 2010



Source : KPMG Capital Markets Advisory sur base de données publiques

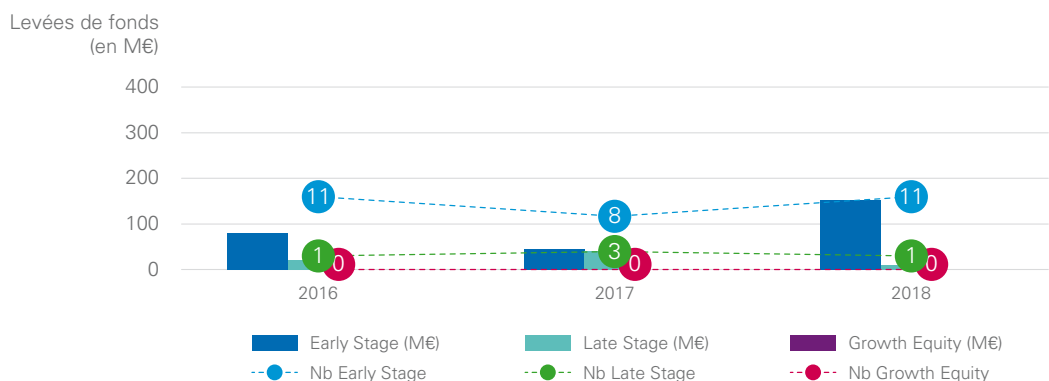
Variations 2017-2018

#Opérations
+9%

Montants levés
+88%

Ticket moyen
+72%

Ventilation de la maturité - vision en flux



Source : KPMG Capital Markets Advisory sur base de données publiques

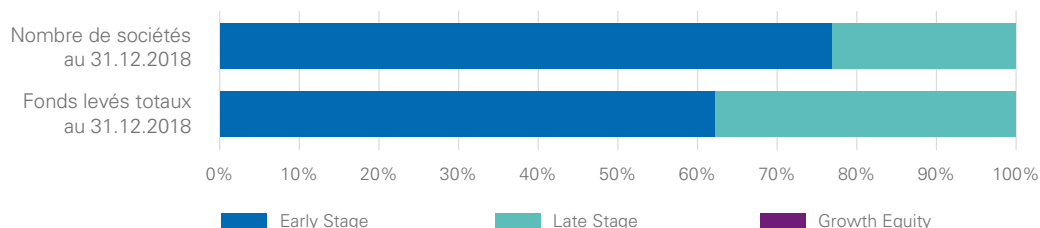
Variations 2017-2018

#Opérations
Early Stage : +38%
Late Stage : -67%
Growth Equity : NA

Montants levés
Early Stage : +240%
Late Stage : -76%
Growth Equity : NA

Ticket moyen
Early Stage : +146%
Late Stage : -28%
Growth Equity : NA

Ventilation de la maturité - vision en stock



Source : KPMG Capital Markets Advisory sur base de données publiques

Concentration

Au 31.12.2018, les sociétés de maturité dite Early Stage du fait de leur dernière levée de fonds représentaient 77% de l'Human Capital, et 62% des fonds levés depuis 2010 sur ce secteur.

Un secteur naissant relativement équilibré entre les segments, principalement porté par les plateformes

Si le secteur a connu un récent développement, celui-ci reste équilibré entre 3 principaux segments : le recrutement (38% des fonds levés entre 2010 et 2018), la formation (pour les particuliers et les entreprises) (29% des fonds levés entre 2010 et 2018) et le support RH (28% des fonds levés entre 2010 et 2018).

Ce développement intervient notamment dans le cadre de la plateformes des sociétés technologiques en France : plus de la moitié des sociétés du secteur interviennent sous la forme d'une plateforme, notamment pour le recrutement (plus de 80% d'entre elles). Cependant, ce dernier est celui qui connaît les tickets moyens Early stage les plus faibles du secteur depuis 2016 (9 M€ en 2018, contre 8 M€ en 2016).



Glossaire

Définitions des technologies

Technologie	Définition retenue au sein de l'étude et du Tech Pulse 40
Big Data / Smart Data	Ensemble de solutions permettant de collecter, gérer, analyser des données de fort volume, forte vélocité et forte variété, ou permettant d'acquérir des données précises pour des analyses intelligentes. Sont gérées à titre d'exemple des données non structurées, pouvant ne pas connaître de compatibilité de format (photos, vidéos, audio, données textuelles, numériques, etc.).
Cloud Computing	PC virtuels, hébergement, infrastructures distantes, XaaS (SaaS, PaaS, IaaS...) c'est-à-dire accessibles par internet (Cloud).
Hardware	Appareils (petits ou gros) électroniques répondant à des besoins spécifiques.
Infrastructures	Ensembles technologiques mêlant (ou non) algorithmes et hardware de taille significative, et liés à la production (énergétique, agronomique, médicamenteuse, etc...).
Intelligence artificielle	Nous entendons par intelligence artificielle un ensemble de solutions algorithmiques bénéficiant d'une autonomie d'actions plus ou moins grande (de l'assistance à l'intelligence ou processuelle, i.e imitation du processus de réflexion et d'action humain dans un cadre spécifique, à l'intelligence autonome, où les algorithmes permettent des actions automatiques selon une stratégie non définie par l'homme en fonction d'objectifs prédéfinis). On retrouve entre autre au sein de ces solutions des notions telles que le machine learning (apprentissage de la machine), les processus linguistiques naturels (compréhension et production), la gestion d'images (reconnaissance et production) ou encore des processus discursifs (reconnaissance et génération de paroles).
IoT (Internet des Objets)	Ce terme désigne à la fois l'ensemble des objets physiques capables d'émettre des données via un système électronique peu consommateur d'énergie, l'ensemble des réseaux dédiés à leur collecte et transport (ex basses fréquences et à faible consommation) ainsi que les solutions permettant d'accueillir ces données, de les rendre compatibles avec des systèmes d'information existants, de les analyser, voire d'envoyer des commandes à d'autres objets intelligents.
Plateforme	Interface numérique permettant de mettre en relation des parties tierces pour la réalisation d'une activité spécifique. Les Marketplaces en constituent un exemple en mettant en relation une offre et une demande de produit ou de service, tout en l'animant.
Production additive	Procédés de fabrication d'éléments physiques par ajout de matières et assistés par des algorithmes. Ils permettent notamment la fabrication d'une très grande variété d'objets hétéroclites (personnalisation de la forme, des propriétés physiques) à partir d'une même unité de production. L'impression 3D en est un exemple.
Robotique (dont drones intelligents)	Technologie d'automatisation d'activités physiques. A titre d'exemple, on y retrouve des robots autonomes dédiés à la supply chain, des drones de surveillance aérienne, des appareils intervenant en support aux opérations chirurgicales ou encore exosquelettes.
Software - métiers	Logiciels répondant à des problématiques techniques et métiers précises, généralement complexes (hors analyse de données).

Définitions des maturités

Technologie	Définition retenue au sein de l'étude et du Tech Pulse 40
Early Stage	Nous avons rassemblé sous la catégorie Early Stage, des projets caractérisés par des financements dits de bridge, de série A et de série B.
Late Stage	Nous avons rassemblé sous la catégorie Late Stage, des projets caractérisés par des financements dits de série C et plus, à l'exception du Growth Equity.
Growth Equity	La maturité de Growth equity caractérise le financement de projets de maturité très avancée, présageant une opération menant à la sortie des fonds de capital risque / développement (LBO / IPO)

Contacts Tech Pulse 40

Jean-Pierre Valensi
Associé,
Head of Capital Markets
Advisory

Tél. : +33 (0)1 55 68 74 28
E-mail : jvalensi@kpmg.fr

Mikaël Ptachek
Responsable et Fondateur
de la Practice Fintech de KPMG
en France

Tél. : +33 (0)1 55 68 72 09
E-mail : mptachek@kpmg.fr

Etienne Cunin
Directeur,
Capital Markets Advisory

Tél. : +33 (0)1 55 68 93 32
E-mail : ecunin@kpmg.fr

François Houssin
Directeur,
Equity Capital Markets

Tél. : +33 (0)1 55 68 94 57
E-mail : fhoussin@kpmg.fr

Kevin Nourry
Analyste,
Capital Markets Advisory

Tél. : +33 (0)1 55 68 25 62
E-mail : knourry@kpmg.fr

KPMG Capital Markets Advisory

L'équipe Capital Markets Advisory accompagne les entreprises à l'occasion de leurs opérations sur les marchés de capitaux (introductions en bourse, deals M&A, high-yields) ainsi que dans toutes leurs réflexions stratégiques en matière de communication financière (information financière, document de référence, reporting intégré) et de relations avec les investisseurs et actionnaires. Nous aidons ainsi nos clients à renforcer leur positionnement sur les marchés financiers.

Capital Markets Advisory intervient au sein de la communauté Deal Advisory de KPMG qui rassemble les expertises capables d'adresser l'intégralité de la chaîne de valeur d'une transaction, parmi lesquelles Transaction Services, Corporate Finance et Intégration & Séparation.

Jean-Pierre Valensi
Associé,
Head of Capital Markets
Advisory

Tél. : +33 (0)1 55 68 74 28
E-mail : jvalensi@kpmg.fr

Sophie Chaperon
Associée,
Head of Capital Markets Advisory
Membre de la Commission Consultative Emetteurs du Collège de l'AMF
Membre du Corporate Finance Standing Committee de l'ESMA

Tél. : +33 (0)1 55 68 67 91
E-mail : schaperon@kpmg.fr

KPMG Corporate Finance

KPMG Corporate Finance conseille les entreprises, PME, ETI et grands groupes, les fonds d'investissement et les cabinets d'avocats dans leurs opérations d'évaluation stratégique et financière, de fusions, acquisitions et cessions.

KPMG Corporate Finance intervient également en conseil sur des projets de financements structurés et d'infrastructures, et dans le secteur de l'immobilier commercial et d'entreprise.

Mark Wyatt
Associé,
Responsable de KPMG
Corporate Finance

Tél. : +33 (0)1 55 68 93 00
E-mail : markwyatt@kpmg.fr

Guillaume Cauchoix
Associé M&A, Secteur Tech
KPMG Corporate Finance

Tél. : +33 (0)1 55 68 86 11
E-mail : gcauchoix@kpmg.fr

Remerciements

Nous tenons à remercier le jury, l'équipe KPMG Capital Markets Advisory pour son aide précieuse ainsi que les contributeurs KPMG suivants pour leur implication dans le projet Tech Pulse 40 : Emmanuelle Tescher (Knowledge & Research), Magali Dalaigre (Marketing et Communication), Rizana Siddique (Marketing et Communication), Diane Gaillard (Marketing et Communication) et Alexandre Boksenbaum-Granier (Marketing et Communication).

kpmg.fr

Les informations contenues dans ce document sont d'ordre général et ne sont pas destinées à traiter les particularités d'une personne ou d'une entité. Bien que nous fassions tout notre possible pour fournir des informations exactes et appropriées, nous ne pouvons garantir que ces informations seront toujours exactes à une date ultérieure. Elles ne peuvent ni ne doivent servir de support à des décisions sans validation par les professionnels ad hoc. KPMG S.A. est le membre français du réseau KPMG International constitué de cabinets indépendants adhérents de KPMG International Cooperative, une entité de droit suisse (« KPMG International »). KPMG International ne propose pas de services aux clients. Aucun cabinet membre n'a le droit d'engager KPMG International ou les autres cabinets membres vis-à-vis des tiers. KPMG International n'a le droit d'engager aucun cabinet membre.

© 2019 KPMG S.A., société anonyme d'expertise comptable et de commissariat aux comptes, membre français du réseau KPMG constitué de cabinets indépendants adhérents de KPMG International Cooperative, une entité de droit suisse. Tous droits réservés. Le nom KPMG et le logo sont des marques déposées ou des marques de KPMG International. Imprimé en France. Conception - Réalisation : Communication - OLIVER - Mai 2019.