

DOSSIER DE PRESSE

**ubi i/o 2016 : 1 ACCELERATEUR, 2 ECOSYSTEMES,
18 START-UP, 10 SEMAINES D'IMMERSION AUX USA**

18 AVRIL AU 24 JUIN 2016 – SAN FRANCISCO / NEW YORK



Contacts Presse
Business France
Clément Moulet
06 75 55 73 19
clement.moulet@businessfrance.fr

Bpifrance
Anne-Sophie de Faucigny
06 46 01 52 86
as.defaucigny@bpifrance.fr

La French Tech : un écosystème de start-up français en plein boom

Depuis quelques années, l'écosystème des start-up français témoigne d'un incroyable dynamisme, emmené à la fois par une nouvelle génération d'entrepreneurs, d'investisseurs et de talents porteurs d'une ambition mondiale et par des figures tutélaires, les grands entrepreneurs à succès des années 2000, qui s'engagent auprès d'eux. Ce mouvement, c'est la French Tech. Business France et Bpifrance sont membres fondateurs de la French Tech et contribuent à son rayonnement international.

En 2015, la France a une fois encore été classée première en Europe par son nombre d'entreprises à très forte croissance (Classement Deloitte Technology Fast 500 EMEA), elle occupe la 2e place en Europe pour l'investissement en capital risque dans les start-up.

Témoin de ce dynamisme, les levées de fond opérées par les start-up de la French Tech ont plus que doublé en 2015 par rapport à la même période l'année précédente. Le montant total investi dépasse ainsi le milliard d'euro, en hausse de 138% par rapport à 2014, pour un ticket moyen de 2,6 millions contre 1,5 auparavant, selon le baromètre des start-up du numérique publié par Capgemini consulting et eCap Partner.

Bpifrance, a activement participé à la montée en puissance de l'écosystème de financement qui arrive aujourd'hui à maturité, faisant de Paris la deuxième place d'Europe après Londres pour le financement de l'innovation. Bpifrance a développé un continuum de financement progressif pour soutenir toutes les problématiques de croissance des start-up en financement et investissement, depuis la création de l'entreprise avec les bourses French Tech, en passant par la gamme de prêts innovation jusqu'à la prise de participation au capital de l'entreprise et la cotation en bourse.

Plusieurs succès retentissants ont émaillé l'année 2015, avec notamment des levées de fonds records dont 300 millions sur Euronext réalisée par Parrot, de 200 millions de dollars pour Blablacar au Nasdaq, 100 millions d'euros pour Sigfox, 30 millions d'euros pour Netatmo ou encore 25 millions pour Devialet dont les enceintes Phantom sont distribuées en exclusivité dans les Apple store aux Etats-Unis. L'ensemble de ces entreprises sont aujourd'hui accompagnées.

Ces "poids lourds" de la French Tech, dont la plupart sont financés ou investis par Bpifrance sont autant de « role models » pour les jeunes pousses françaises qui se situent à un stade plus précoce de leur développement. Et elles suivent la voie de leurs aînés. Actility, qui a ainsi levé 22 millions d'euros, Qowisio (sélectionné pour ubi i/o 2016), 10 millions d'euros, Sculpteo, 5 millions d'euros ou encore Giroptic, alumni d'ubi i/o 2015, qui a levé 4.5 millions d'euros. **Le partenariat Business France et Bpifrance a vocation à leur ouvrir les portes de l'international** sur les scènes techs incontournables pour leur essor.

Ces pépites de la French Tech ne sont pas les seules à séduire les investisseurs. Les jeunes pousses françaises à un stade plus précoce de leur développement ont la confiance des capitaux risquer qui y voient les champions de demain. C'est le cas notamment d'Actility, qui a levé 22 millions d'euros, Qowisio (sélectionné pour ubi i/o 2016) avec 10 millions d'euros, Sculpteo avec 5 millions d'euros ou encore Giroptic, alumni d'ubi i/o 2015, qui a levé 4.5 millions d'euros.

Paris s'impose comme un des écosystèmes de start-up les plus dynamiques et structurés en Europe et dans le monde, avec plus de 4.000 start-up, ses accélérateurs de start-up privés de référence à l'international et la construction du plus grand incubateur du monde, la Halle Freyssinet.

Extraordinaire concentration de talents, Paris est le centre d'un réseau d'écosystèmes de start-up puissants dans plusieurs villes de France qui font du pays tout entier un territoire porté par cette nouvelle vague entrepreneuriale.

Pour ces start-up, le marché est mondial. Elles veulent aller vite, adresser au plus tôt les écosystèmes tech les plus dynamiques de la planète pour devenir des références de leur marché.

C'est pour répondre à leurs attentes et préparer celles qui sont les mieux armées pour faire face à la concurrence rude du marché américain que Business France, en partenariat avec Bpifrance, a conçu en 2014 **ubi i/o**, le 1^{er} programme d'accélération dédié aux start-up de la French Tech sur le marché américain.

Les USA, marché incontournable des technologies numériques

Marché ultra concurrentiel, les Etats-Unis sont, de loin, le premier marché mondial dans le domaine des technologies numériques.

A lui seul, le marché américain constitue plus de 50% du marché mondial des logiciels et services et concentre tous les géants du secteur. Et sa domination est encore plus forte si l'on considère le marché du numérique dans son ensemble.

Les revenus de la zone représentent plus de 500 Mds USD et sur ces 10 dernières années, le taux de croissance est estimé à +4% par an.

On dénombre 50 000 sociétés éditrices de logiciels et près de 400 000 entreprises de services informatiques aux Etats-Unis. Les emplois américains du secteur de l'informatique devraient par ailleurs augmenter de +22% d'ici à 2020, ce qui témoigne du dynamisme de l'industrie.

L'investissement annuel en capital-risque aux États-Unis est passé de 33 milliards de dollars en 2012 à plus de 74 milliards en 2015, un rythme qui n'avait pas été atteint depuis la bulle de 2000.

Dans la Silicon Valley, cet afflux de capitaux a permis à de nombreuses startups non cotées d'atteindre des valorisations supérieures à un milliard de dollars (les « licornes »), dont les plus connues sont Uber, Airbnb, Snapchat et Pinterest.

Un marché d'opportunités... à condition d'y être préparé

Le marché américain des technologies numériques est de loin le plus important au monde.

C'est ce qui en fait le plus attractif mais également le plus concurrentiel et le plus sophistiqué (en termes d'attentes du marché).

Aborder le marché américain, c'est avant tout faire adouber sa solution par le marché. Très souvent dans le domaine des technologies numériques, c'est dans la Silicon Valley (San Francisco) et la Silicon Alley (New York) que tout se passe. Mais ces environnements ont leurs codes, leur langage, leurs événements, leur rythme rapide, leur pragmatisme, bref une culture à intégrer pour y percer.

Les Etats-Unis sont d'autant plus déterminants, qu'au-delà de son importance en termes de débouchés, son marché est composé d'« early adopters » qui définissent les standards mondiaux.

Une solution adoptée par les consommateurs nord-américains ouvre ensuite les portes du grand export et peut permettre à une start-up de changer de dimension et de devenir un grand groupe, à l'image de Criteo, start-up française créée en 2005 et spécialisée dans le reciblage publicitaire, aujourd'hui cotée au Nasdaq.

ubi i/o* : 10 semaines pour faire le travail d'une année

Un peu d'histoire...

En 2013, au terme de 7 éditions couronnées de succès et près de 100 start-ups accompagnées dans la Silicon Valley, Business France, l'agence nationale au service de l'internationalisation de l'économie française, a décidé de faire évoluer son French Tech Tour Etats-Unis.

Pour réussir son lancement aux Etats-Unis, les start-ups françaises doivent d'abord **adapter leur proposition de valeur** et mettre en place une stratégie pertinente d'entrée sur ce marché. Cette première étape nécessite à la fois **un effort intense de prospection commerciale** et, en parallèle, **une réelle compréhension du marché** et des leviers à activer pour se localiser sans perdre de temps. C'est de ce constat qu'est né le programme ubi i/o.

Le fruit d'un partenariat Business France/Bpifrance

Business France et Bpifrance partagent deux constats :

- Pour réussir, les start-up françaises ont besoin d'être accompagnées dans leur développement ;
- L'International doit être l'une de leurs priorités pour devenir des leaders mondiaux.

Dès lors, Bpifrance et Business France ont développé un partenariat fort pour créer une synergie au service de ces jeunes pousses :

- En France, depuis le lancement du Hub Bpifrance en avril 2015, Bpifrance accompagne les start-up dans la phase délicate du « scale up » (changement d'échelle) consécutif à la première levée de fonds, avec un programme d'accélération business : le Hub Startup, un programme d'un an pour 40 start-up, qui débutera en mai 2016.
- A l'étranger, Business France s'appuie sur son réseau de 92 bureaux dans 72 pays pour leur ouvrir grand les portes de l'export.

Cette complémentarité d'action a donné naissance à deux programmes d'accélération sur les marchés clés : ubi i/o aux Etats-Unis et Acceleratech en Chine.

ubi i/o, c'est quoi ?

La Silicon Valley (San Francisco) et la Silicon Alley (New York) sont les destinations privilégiées des start-ups étrangères car leurs écosystèmes très riches offrent toutes les ressources nécessaires pour accélérer son développement, aux Etats-Unis comme dans le reste du monde. Les start-ups françaises peuvent y faire valoir leur créativité et leur innovation. Mais le marché américain a ses codes et s'y faire une place, dans un environnement ultra concurrentiel et très dynamique, exige une immersion efficace dans l'écosystème local.

C'est toute l'ambition d'ubi i/o, qui propose 10 semaines d'apprentissage intense et de « business development » à San Francisco et à New York à 18 startups triées sur le volet. Chacune d'entre elles est suivie, tout au long du programme, par un conseiller de Business France dédié, pour développer et affiner sa stratégie de pénétration aux Etats-Unis et pour initier des courants d'affaires avec de potentiels clients et partenaires.

Cette opération s'inscrit dans la droite ligne du rayonnement et du déploiement de la French Tech à l'international.

Les 18 entreprises reçoivent également l'appui de Bpifrance, qui leur apporte les moyens financiers nécessaires à leur ambition américaine.

Au cours de ces 10 semaines, les start-up bénéficient d'un coaching sur mesure pour intégrer au plus vite les codes du marché américain. Elles participent à une série d'évènements de pitching, très influents à San Francisco comme à New York, pour leur donner la plus grande visibilité au sein de l'écosystème local.

Chacune bénéficie d'un programme de rendez-vous sur mesure avec des clients potentiels et des partenaires (technologie, distribution, financement, etc.). Une soixantaine des grands groupes américains informatique et médias, dont certaines des « Fortune 500 companies » (Adobe, CBS, Cisco, Dell, Google, IBM, Microsoft, New York Times, Qualcomm, Salesforce, SAP, Viacom...), s'associent à ubi i/o pour pouvoir rencontrer les start-ups du programme avec lesquelles ils pourraient envisager de développer une relation de partenariat.

L'objectif final de ce programme d'accompagnement, unique en France dans son format et son ambition, est de permettre à ces start-up de réussir rapidement et efficacement leur implantation sur le marché américain. Au-delà, l'enjeu est de leur permettre de croître et de passer un seuil pour devenir des ETI puis des grands groupes en s'ouvrant les portes des marchés étrangers, créant ainsi de la valeur et des emplois en France.

ubi i/o, UN PROGRAMME QUI A FAIT SES PREUVES

En deux promotions et 16 start-up accélérées sur le marché américain, ubi i/o a validé la pertinence de son modèle. En 2014 et 2015, ubi i/o c'est :

- **16 alumnis du programme** : Adways, Antidot, Blackfire, Concord Now, Evercontact, Giroptic, Hexo+, Jarvis Legal, Makazi, Mirakl, Pradeo, Sublime Skinz, TellMePlus, The Cosmo Company, Tradelab et VadeRetro;
- **14 start-up implantées**, soit 88% des alumnis : 6 sur 8 en 2014, 8 sur 8 en 2015;
- **50 millions de dollars levés** par les start-up pendant ou à l'issue du programme ;
- **158% de croissance** moyenne constatée à l'issue du programme ;
- **Plus de 150 contrats** commerciaux signés aux Etats-Unis grâce à ubi i/o

EN 2016, ubi i/o SE RENFORCE CONSIDERABLEMENT

Au terme de deux premières éditions couronnées de succès pour les 16 start-up accompagnées en 2014 et 2015 dans la seule Silicon Valley, Business France et Bpifrance ont voulu renforcer le programme en 2016.

Une promotion plus que doublée

Pour la première fois en 2016, ubi i/o accueillera **une promotion de 18 start-up**. Lors des deux précédentes éditions, la sélection était limitée à 8 lauréats par an.

Un programme sur deux écosystèmes

Alors qu'en 2014 et 2015 le programme se focalisait sur la **Silicon Valley**, ubi i/o s'étend cette année au deuxième écosystème le plus dynamique des Etats-Unis : la **Silicon Alley**, en plein cœur de New York.

10 start-up passeront ainsi les 10 semaines dans la **Silicon Valley**, les **8 autres** dans la **Silicon Alley**

Ce choix ne doit rien au hasard. La Silicon Alley offre des opportunités de développement dans des domaines complémentaires à celles de la Silicon Valley, notamment dans les fintechs, les services, le retail, le e-commerce ou encore les Adtechs.

La Silicon Valley c'est :

- Plus de 50% de l'industrie mondiale du digital ;
- 25% de l'investissement en Capital Risque dans le monde ;
- Plus de 300 000 emplois dans l'industrie de la tech ;
- L'écosystème qui a vu émerger 6 des 10 « licornes » les plus puissantes du monde.

La Silicon Alley, c'est :

- Le second Hub technologique du monde (selon le Startup Ecosystem Ranking 2015)
- Un écosystème valorisé à 47 milliards de dollars
- Plus de 300 000 emplois dans l'économie digitale
- Un investissement en capital risque multiplié par 6 entre 2010 et 2015

Les start-up hébergées au cœur des deux écosystèmes

Cette année, Business France et Bpifrance ont décidé de mêler les lauréates de la promotion d'ubi i/o 2016 aux start-up américaines, pour les confronter à leurs méthodes et leur culture. Alors qu'en 2014 et 2015, elles disposaient de bureaux au siège de Business France à San Francisco, elles seront accueillies cette année au sein de deux coworking spaces réputés.

Elles pourront ainsi interagir et échanger avec les start-up hébergées dans ces espaces et bénéficier de toute l'émulation de cet environnement.

Les deux espaces de coworking sont :

- **Galvanize à San Francisco** : un immense coworking space sur 5 étages, l'un des plus réputés à San Francisco. Il est situé au cœur de SoMa, le quartier des start-up, à quelques minutes du bureau de Business France.;

- **Alley NYC à New York** : L'un des coworking spaces de référence à New York en plein Manhattan à quelques encablures de Time Square et du bureau de Business France. L'espace accueille plus de 110 start-up et 800 personnes sur 3700 m².

Un investissement en capital de 1 million de dollars

Autre grande nouveauté de cette édition 2016, une des start-up du programme bénéficiera **d'un investissement de 1 millions de dollars** à l'issue du programme. Pour cela, **Bpifrance s'associe à IDInvest Partners et Partech Ventures** pour prendre une participation en capital dans la start-up qu'ils jugeront la plus prometteuse.

ubi i/o 2016, UNE PROMOTION DE QUALITE SUR LA TRACE DE SES AINES

Au terme d'un processus de sélection d'un mois, plus d'une centaine de candidatures reçues, une quarantaine de start-up présélectionnées et auditionnées, deux jurys de 16 personnalités (un pour New York, un pour San Francisco) faisant autorité dans la tech aux Etats-Unis ont désigné les 18 membres de la promotion 2016 d'ubi i/o.

Dès l'annonce de leur sélection, les start-up ont entamé un programme de formation et d'accompagnement poussé. Dans les deux mois précédents leur départ à San Francisco et à New York, elles ont travaillé avec les équipes de Business France pour élaborer le plan d'action le mieux adapté à leurs besoins et à leurs objectifs sur le marché américain.

Les 9 et 10 mars 2016, elles prennent part à un « bootcamp » au Hub de Bpifrance pour approfondir leur acculturation au marché américain.

Laura Elmore, l'une des stars américaines du conseil en communication et en marketing, **ancienne coach des dirigeants d'Apple, de Dell, de Cisco ou encore Adobe**, a été recrutée spécialement pour l'occasion. Elle leur dispense plusieurs « master class » sur la stratégie marketing et le story telling. Chaque start-up va travailler en one to one avec elle pour adapter son offre et son pitch au marché américain.

Le 17 avril 2016, les start-up seront accueillies à San Francisco et New York, hébergées dans deux des espaces de coworking les plus réputés aux Etats-Unis pour entamer les 10 semaines de leur aventure américaine.

Après une première semaine intense consacrée au lancement du programme et au coaching pour leur permettre d'acquérir la « culture start-up » locale, elles bénéficieront de 9 semaines d'un programme sur mesure de rendez-vous individuels avec des clients et/ou partenaires stratégiques potentiels, avec le soutien des leaders internationaux de la high tech (Google, Oracle, Salesforce, HP, etc.).

Elles bénéficieront aussi d'un coaching et d'un mentoring sur la stratégie marketing, de workshops organisés chaque semaine sur des sujets aussi divers et indispensables que la réussite d'un rendez-vous business aux Etats-Unis, la levée de fonds, la protection de la propriété intellectuelle...

Elles seront suivies tout au long du programme par les 55 mentors partenaires, qui les guideront dans leur approche du marché. Enfin, elles participeront aussi à des événements de pitching et de networking renommés de la Silicon Valley et la Silicon Alley pour accroître leur visibilité au sein de la communauté Tech et auprès des investisseurs.

* I/O est une terminologie informatique. Elle fait référence à l'anglais Input / Output. Elle est souvent utilisée aux Etats-Unis pour nommer les programmes d'accélération pour start-up afin de signifier que les entreprises qui entrent dans ces programmes en ressortent avec une nouvelle dimension. C'est l'ambition d'ubi i/o.



Akeneo

La gestion de l'information produit au service du multicanal

La distribution multicanale requiert une production d'information produit riche et versatile. Harmoniser, mettre à jour et enrichir simultanément les sites e-commerce, catalogues papiers, mailings clients, applications... est un travail souvent complexe et générateur d'erreurs.

Akeneo a développé une solution open source de gestion d'informations produit. Le fonctionnement ? Ultra simple ! L'outil centralise toutes les informations produit de l'entreprise et automatise la diffusion sur tous les canaux de vente utilisés.

Contact : FRÉDÉRIC DE
GOMBERT
CEO
Tel.: +33 (0)6 61 44 50 70
fred@akeneo.com

Le marché d'Akeneo est estimé à plus de 1,1 Mds de dollars en 2015. La jeune start-up, fondée en 2013 compte déjà plus de 29 000 installations actives dans 160 pays dont une soixantaine de grands comptes en Europe et aux Etats-Unis.



BulldozAIR

Le collaboratif appliqué à la construction

Un chantier de construction est toujours d'une complexité infinie. De la conception des plans aux finitions de l'édifice, ce type de projet fait intervenir des dizaines d'acteurs : bureaux d'études, cabinets d'architectes, entreprises du BTP.

Dans ce contexte, le partage d'information est clé, sous peine d'entraîner des retards, des erreurs, des malfaçons... Pour répondre à cet enjeu, Ali El Hariri et Maxence Lerigner ont créé en 2012 un outil collaboratif de gestion et de suivi des chantiers.

L'application permet de partager en temps réel, une information fiable entre les bureaux et le terrain, de suivre les tâches attribuées et leur réalisation, et au final d'accélérer l'exécution du chantier.

Bulldozair a déjà conquis des grands noms du BTP et de l'industrie (Eiffage, Vinci, Air Liquide, Bouygues). Et ses équipes tablent sur une adoption rapide du marché américain, plus avancé dans le virage de la digitalisation des entreprises.

Contact : ALI EL HARIRI
CEO&CO-FOUNDER
Tel.: +33 (0)6 61 60 13 20
ali@bulldozair.com



CodinGame

Rendre le code fun !

La programmation informatique est en perpétuelle évolution. C'est pourquoi les développeurs doivent intégrer de nouveaux langages et de nouveaux algorithmes pour se maintenir à niveau.

D'où l'idée de deux petits génies de la programmation de mettre au point une plateforme pour développeurs qui fait du code un jeu. Fondée en 2012, la start-up montpelliéraine propose un environnement de jeu en ligne, immersif et ludique pour améliorer les connaissances des utilisateurs dans 25 langages informatiques différents (Jaca, C#, Python, Ruby...).

Les utilisateurs sont soumis à des challenges, solo ou multijoueurs, pour améliorer leurs compétences à travers le jeu.

Contact : FREDERIC DESMOULINS
CEO&COFOUNDER
Tel.: +33 (0)6 08 52 88 09
frederic@codingame.com

Avec 300 000 utilisateurs et 500 sociétés sous contrat, dont une grande partie aux Etats-Unis, CodinGame veut accélérer sa présence sur place.



Famoco

La lecture de carte sans contact universelle

Est-il encore besoin de présenter Famoco ? Cette pépite de la French Tech accompagne les entreprises dans leur transformation digitale mobile grâce à la technologie NFC (sans contact).

Au cœur de son savoir-faire, un boîtier, lecteur universel de cartes sans contact, entièrement paramétrable sous Android en fonction des besoins. Terminal de paiement, outil de gestion des cartes de transport, gestion des flux dans un concert... tout type d'utilisation terrain est envisageable.

Famoco a très tôt pensé son développement international et est aujourd'hui présente dans 25 pays pour équiper des clients tels que Google, Gemalto, Orange, PayPal...

Contacts : NICOLAS BERBIGIER
CEO
Tel.: +33 (0)7 61 56 57 46
nicolas.berbigier@famoco.com

Famoco compte 3 bureaux dans le monde : Paris, Bruxelles et Hong-Kong. Et peut-être demain, San Francisco.



Lima



Le cloud n'a jamais été aussi personnel

C'est un petit boîtier, à peine plus gros qu'une boîte d'allumettes. Derrière cette enveloppe discrète se cache un cloud personnel sécurisé, premier pas vers un système d'exploitation multi-appareils.

Une fois branché au routeur et au disque dur, Lima crée un espace de stockage commun accessible depuis son ordinateur, son smartphone ou sa tablette. Des teraoctets de données sont désormais à portée de main sur tous ses appareils, où que l'utilisateur se trouve.

Le cloud personnel assure un confort optimal : confidentialité des données, achat unique et fin des problématiques de manque d'espace sur ses appareils.

Contact : SEVERIN MARCOMBES
CEO
Tel.: +33 (0)6 89 42 14 09
severin@meetlima.com

Lima a été initialement financé sur Kickstarter, dépassant le million de dollars collecté grâce à plus de 12 000 contributeurs. Lima a remporté 4 Innovation Awards au CES à Las Vegas en 2 années consécutives.



OpenIO

Le stockage de l'ère numérique révolutionné

Le virage numérique des entreprises les rend plus connectées, informées, efficaces. Cette révolution industrielle s'accompagne inévitablement d'une explosion des volumes de données à gérer. L'enjeu du stockage et du traitement des données devient majeur.

C'est sur ce constat qu'OpenIO a vu le jour. Cette solution logicielle de stockage objet permet de stocker et traiter les données d'une entreprise en toute simplicité. La solution s'adapte automatiquement à tout type d'environnement et de matériel. Open source, OpenIO permet à ses clients de gérer sereinement l'accroissement de leurs volumes de données, en démarrant par des volumétries faibles, pour atteindre des capacités de plusieurs centaines de PetaBytes, de façon transparente.

La solution OpenIO innove également pour leur permettre de bâtir des infrastructures de services tout-en-un qui stockent et traitent les données, en tirant partie des ressources de calcul inutilisées des plateformes de stockage. Baptisée « Grid for Apps », cette innovation permet d'aller plus loin que le stockage et propose de nouveaux usages de valorisation des données.

Contact : MARIE PONSEEL
COO&CO-FOUNDER
marie@openio.io



Qowisio

Les objets connectés aussi ont leur réseau

L'Iot (Internet of Things) est une tendance lourde de l'innovation mondiale. Que ce soit pour des applications grand public ou des usages professionnels, les objets deviennent de plus en plus et intelligents. Encore faut-il les connecter pour les faire fonctionner en réseau.

C'est à cet enjeu que répond Qowisio. La start-up angevine développe des réseaux très bas débit pour faciliter le déploiement de ces objets connectés qui sont en train de révolutionner tous les pans de l'économie. Ses réseaux « clé en main » à bas coûts, à faible consommation d'énergie et à très longue portée ont déjà séduit plusieurs clients, notamment des opérateurs télécoms, dans 29 pays.

La société, qui devrait prochainement déployer son propre réseau en France, vise à développer son offre de solutions IoT packagée auprès des grands comptes. Et les domaines applicatifs sont larges : Efficacité énergétique, ville intelligente, digitalisation des points de vente, industrie connectée...

Contact : GUILLAUME HOUSSAY
Directeur Général
Tel.: +33 (0)6 33 15 26 14
guillaume.houssay@qowisio.com



Redbird

Drones de mines

Fondée en 2013, Redbird est une start-up basée à Paris et à San Francisco, qui développe une des solutions logicielles les plus avancées pour collecter, traiter et visualiser les données issues des drones pour les chantiers, mines et carrières.

Redbird a développé une plate-forme cloud collaborative dédiée, qui permet à ses clients d'accéder facilement et d'interagir avec les informations du site à tout moment et en tout lieu.

De grandes entreprises de Travaux Publics et de l'industrie minière adoptent aujourd'hui les solutions proposées par Redbird pour suivre leur production, améliorer leur productivité et maintenir les meilleurs standards de sécurité sur leurs sites.

Contact : EMMANUEL DE MAISTRE
CEO&CO-FOUNDER
Tel.: +33 (0)6 63 29 38 24
demaistre@redbird.fr

Les hyperactifs du « Smart Home »



Sevenhugs, c'est l'histoire d'une entrée remarquée au CES 2015. Fondée en 2014 par Simon Tchedikian, Stéphane Jaubertou, Lionel Marty et Olivier Mandine, la jeune pousse s'est distinguée en lançant à Las Vegas hugOne, premier tracker de sommeil pour la famille, après avoir levé 1,5 millions d'euros en mars 2015.

Un an après, Sevenhugs a dévoilé lors du CES 2016 une nouvelle innovation, toujours dans le domaine du « Smart Home » : c'est la Smart Remote, première télécommande contextuelle pour piloter tous les objets connectés de la maison !

La Smart Remote utilise une technologie brevetée, dont l'objectif est de simplifier l'interaction avec les objets connectés dans la maison. Cette technologie a vocation à être incluse dans d'autres objets et peut avoir des développements infinis. On peut non seulement contrôler tous les objets connectés, mais elle peut être configurée pour afficher la météo lorsque l'on pointe vers la fenêtre. L'usage n'est limité que par l'imagination! Les pré-commandes pour la Smart Remote débiteront au cours des 2 prochains mois...

Contact : STEPHANE JAUBERTOU
Co-fondateur et COO
Tel.: +33 (0) 6 22 00 46 29
stephane@seven-hugs.com

Quand on vous dit hyperactifs...

La data au service du marketing

La transformation numérique est en marche. Le marketing n'est pas épargné et fait même figure de discipline d'avant-garde dans le domaine. La data est venu bousculer l'ordre établi en permettant d'affiner la connaissance des comportements de consommation pour toujours plus améliorer et personnaliser l'expérience utilisateur.

Si la promesse est belle, encore faut-il disposer des outils pour en tirer profit. Ysance, éditeur de solutions marketing a donc développé la Digital Data Factory. Cette solution transforme une relation client fragmentée variant au gré des points de contact, à une communication globale, où chaque canal dispose en temps réel d'une vue complète du parcours de tous les individus, online et offline, capturée et réconciliée sur tous les canaux.

Sur cette base, la plateforme permet aux directions marketing de combiner et valoriser de manière unique l'ensemble de leurs données CRM et digitales pour une nouvelle forme de relation client individualisée et respectueuse du consommateur.

Contact : ROMAIN CHAUMAIS
CSO&CO-FOUNDER
romain.chaumais@ysance.com



AB Tasty

Le marketing prédictif débarrassé des ingénieurs

Comment proposer une approche simple à un métier devenu complexe ?

L'ambition d'AB Tasty, le leader français de l'optimisation des taux de conversion, est de redonner la main aux équipes marketing digital dans des domaines considérés comme techniques auparavant : le testing, la personnalisation et l'engagement des utilisateurs on-site.

Avec 100% de croissance annuelle depuis 2011 et initialement basée à Paris, l'entreprise compte également des bureaux à Londres, Cologne, Madrid et Sydney. Ayant gagné plus de 8 prix d'innovation et d'excellence en France, AB Tasty a environ 300 marques réputées qui lui font confiance, ainsi qu'une levée de fonds de 6M d'euros pour accélérer son développement à l'international et sa R&D.

Contact : REMI AUBERT
CEO&CO-FOUNDER
Tel.: +33 (0)6 88 14 28 65
remi@abtasty.com



Botify

Le booster d'audience des sites web !

Toutes les directions marketing le savent, l'optimisation pour les moteurs de recherche (ou SEO pour les pros), est capitale pour référencer les sites et accroître la visibilité de l'offre auprès de ses cibles. Encore faut-il que, au-delà de l'achat de google AdWords, le site lui-même soit optimisé pour améliorer son référencement.

Et ça tombe bien, Botify et sa solution de Search Marketing Analytics sont fait pour ça. Le logiciel « scanne » et analyse le site web pour en cibler les faiblesses. Liens cassés, temps de chargement, contenus dupliqués tout est passé au peigne fin pour que la structure des sites web soit la plus optimale possible et que les moteurs de recherche les référencent mieux.

Les résultats parlent d'eux-mêmes. Botify estime que l'utilisation de sa solution permet de booster de 10 à 35% l'acquisition de trafic après optimisation du site. Plusieurs grands comptes français et étrangers, à l'image de Blablacar, Expedia, Le Monde ou eBay l'ont déjà adopté.

Contact : ADRIEN MENARD
CEO
a.menard@botify.com

C-Radar

Le marketing prédictif appliqué au B2B

C-Radar aide les services marketing et ventes des entreprises B2B à comprendre leur marché et à vendre plus et mieux. C-Radar permet aux entreprises B2B d'analyser leur marché ou leur base installée, d'identifier de nouveaux prospects, de les scorer, de les suivre, il fournit des fiches synthétiques sur les entreprises pour les commerciaux.

C-Radar est une fusée à 2 étages : recueil massif et maintenance des données sur l'ensemble des entreprises, puis utilisation de techniques de type "data science" pour répondre aux demandes des services marketing et vente des entreprises ou organisations B2B.

Il est utilisé par des PME comme par des grands groupes (BNP, AXA, Total, bpost, etc.)

L'entreprise compte une quinzaine de personnes, dont une équipe de "data scientists" qui développe le produit et réalise des projets clients.

Contact : FRANCOIS BANCILHON
CEO
Tel.: +33 (0)6 25 54 82 42
francois.bancilhon@data-publica.com



ITrust

ITrust, entreprise pionnière en cybersécurité

Créée en 2007 autour d'un noyau dur d'experts en architecture sécurité et tests d'intrusion, ITrust apporte à ses clients une expertise et des solutions innovantes qui leur permettent d'augmenter de manière significative et continue dans le temps, leur niveau de sécurité.

ITrust mène des activités de services (conseil, audit, MSSP) et d'édition de logiciels innovants en cybersécurité. ITrust se positionne comme le leader européen du monitoring de vulnérabilités avec IKare et de la détection d'attaques inconnues, APT et comportements malveillants par analyse comportementale avec Reveelium.

Nous proposons des offres souveraines, non soumises au Patriot Act, et parfaitement adaptées, au niveau de risque et de maturité de nos clients, de la PME aux grandes organisations publiques et privées et aux OIV.

Contact : JEAN-NICOLAS PIOTROWSKI
PRESIDENT & FOUNDER
jnpiotrowski@itrust.fr

Plus de 150 clients nous font confiance en France, et au-delà de nos frontières au Benelux, Suisse, Allemagne, Royaume-Uni.



Onoff Telecom

Your phone, only smarter

La technologie développée par Onoff permet de générer et d'utiliser instantanément plusieurs numéros de mobile sur un seul smartphone.

En concentrant en cloud et au sein d'une même application les fonctions les plus importantes de nos smartphones, elle préfigure une nouvelle façon d'utiliser nos moyens de communications.

Contact : TAIG KHRIS
CEO&CO-FOUNDER
taig@onoff.com

Fondée en 2013 par Taïg Khris, la société Onoff Telecom a d'ores et déjà levé 3 millions d'euros, acquis plusieurs centaines de milliers d'utilisateurs actifs et se développe à l'international.



S4M

La publicité personnalisée sur mobile

Le marché de la publicité sur mobile est en plein boom. Et S4M compte bien en profiter. S4M (Success for Mobile), est un créateur de technologies permettant de transformer la publicité sur mobile en un véritable contenu personnalisé pour l'utilisateur.

S4M s'appuie sur une plateforme technologique, spécialement conçue pour le mobile, offrant aux agences média et aux annonceurs un respect de l'utilisateur, et une visibilité parfaite sur l'efficacité de leurs campagnes publicitaires. S4M apporte transparence et contrôle aux marques depuis l'achat d'espace publicitaire en programmation mobile jusqu'à la mesure de la conversion au sein des applications ou sur sites mobiles.

La technologie de S4M permet de garantir : une impression 100% vue, un clic réel et une arrivée sur une page 100% chargée.

Contact : CHRISTOPHE COLLET
CEO&FOUNDER
Tel.: +33 (0)6 14 82 82 26
ccollet@s4m.io

Fondée à Paris en 2011 par des pionniers du marketing mobile, S4M compte plus de 80 employés dans 5 bureaux répartis aux Etats-Unis, en Europe, en Asie-Pacifique et en Amérique du sud, au service de plus de 250 annonceurs dans le monde



Tilkee

Un cerveau au service des commerciaux

60% des offres commerciales ne sont jamais relancées. Quand c'est le cas, les commerciaux perdent 24min/jour auprès de clients non-intéressés...

Tilkee permet aux entreprises d'économiser ce temps perdu. Son utilisation est ultra-simple. Les documents commerciaux sont importés au sein la plateforme, l'outil met en forme la proposition et l'envoie au prospect. Dès que celui-ci se connecte, le commercial dispose d'informations qualifiées comme l'identification de la personne qui a lu le document, le temps de lecture, le détail des pages lues, ce qui a été téléchargé, transféré, etc...

Orange utilise Tilkee depuis 1 an et ses commerciaux ont augmenté leur taux de transformation de 20% !

Après 2 ans d'existence, plus de 150'000 propositions ont été envoyées via Tilkee. Grâce à ces données, Tilkee a développé un algorithme – basé sur le comportement de lecture des prospects - qui permet d'évaluer les chances de signer le deal. Et donc de gagner en efficacité commerciale.

Contact : SYLVAIN TILLON
CEO
Tel.: +33 (0)6 09 92 40 38
sylvain@tilkee.com



VIDCOIN

Un nouveau format vidéo programmatique mobile

La vidéo est l'un des vecteurs les plus puissants dans le domaine de la publicité. VIDCOIN, start-up AdTech fondée en 2013 ambitionne de devenir l'acteur de référence dans le domaine des publicités vidéo in-app achetable via les plates-formes programmatiques.

Pour atteindre ce but pour le moins ambitieux, VIDCOIN a mis au point une technologie propriétaire vidéo pré-cachée. Celle-ci permet de respecter au maximum l'expérience utilisateur, tout en offrant de meilleures performances pour les campagnes publicitaires diffusées au sein d'applications mobile, notamment sur le marché des jeux sociaux.

L'équipe, basée sur Lyon, est composée d'une vingtaine de personnes, dont 70% R&D.

Contact : JEROME VUILLEMOT
CEO&CO-FOUNDER
Tel.: +33 (0)6 83 83 34 80
jv@vidcoin.com