

Edition  
2017

Entreprises Innovantes  
PME  
labellisées  
du Pôle

Accompagnement  
vers le financement privé  
de la phase  
d'amorçage au capital  
développement

Dispositif  
financé par

 **île de France**



 **Systematic**  
Paris Region Digital Ecosystem

## Sommaire

- 3 Editorial
- 4 Le label
- 6 Lever des fonds
- 8 PME label EIP 2017

Danew  
Dhatim  
EikoSim  
Gatling  
Lavoir Moderne  
Med-eShare  
Verrical M2M  
ZiBlue

- 16 Que sont-elles devenues depuis leur labellisation ?

Pocket Result

- 17 Bilan label EIP de 2014 à 2016

## Editorial

Chaque année, le Pôle Systematic Paris-Region accompagne les dirigeants de start-ups et de PME innovantes dans leur démarche de levées de fonds. Une étape importante dans le développement de leur entreprise sur le plan commercial et technologique. Le Pôle rassemble dans cet ouvrage de futures pépites du numérique pour accélérer leur visibilité et simplifier l'accès aux investisseurs dans le cadre de leur labellisation EIP. Le label « Entreprises Innovantes des Pôles » permet de sensibiliser les entrepreneurs aux enjeux d'une levée de fonds et de challenger leurs objectifs de croissance. Qu'ils soient à la recherche d'investisseurs, de business angels, de fonds d'investissements indépendants ou créées par de grands groupes, de la phase d'amorçage au capital développement, découvrez l'avenir de la french tech francilienne dans cette édition 2017.



**Jean-Noël de Galzain**

Vice-Président Systematic Paris-Region



## Le label national EIP

La charte du label Entreprise Innovante des Pôles (EIP) a été adoptée par une cinquantaine de pôles de compétitivité dans tous les territoires et autour de nombreuses thématiques technologiques. Le label EIP créé en 2010 est devenu un label de qualité des dossiers soumis aux investisseurs. Au sein du Pôle Systematic Paris-Region, l'accompagnement des PME vers la levée de fonds est mis en place dans le cadre du programme label EIP soutenu par l'Union Européenne (FSE, FEDER), l'État (Préfecture de la Région Ile-de-France, DIRECCTE Ile-de-France) et la Région Ile-de-France. En étant coachées au cours du processus de levée de fonds, puis valorisées par le label EIP, les PME sont mieux armées pour convaincre des investisseurs et accélérer leur croissance.

*Le label d'excellence  
Entreprise Innovante des Pôles  
de Systematic Paris-Region  
est un gage de visibilité  
pour les PME innovantes.*



**106** PME labellisées  
par Systematic Paris-Region  
depuis 2009



**46** PME ont levé  
des fonds



**102** M€ levés par les PME  
dans les 24 mois suivant  
la labellisation\*



soit une  
moyenne de

**1,3** M€ levé par chaque  
PME labellisée

\*3 levées, comprises entre 10 et 23M€, sont exclues pour le calcul de la moyenne.

Comment  
financer ma  
croissance?

## LEVER DES FONDS !

### POURQUOI ?

Développer des produits  
Les mettre sur le marché  
Construire une stratégie marketing  
Recruter  
Se lancer à l'international



L'attribution du Label EIP conclut un processus de sélection et d'accompagnement personnalisé de la société bénéficiaire, opéré par le Pôle. Ainsi préparé à la levée de fonds, le dirigeant sera mis en relation avec les professionnels de l'investissement en capital, business angels, fonds indépendants ou industriels.

1



### Diagnostic 360 Priorisation des besoins

Coaching d'experts du financement  
(préparation au pitch, diagnostic, conseils)  
Ateliers thématiques pour faciliter la levée :  
outils juridiques, propriété intellectuelle,  
structuration RH

Accompagnements subventionnés  
(leveurs de fonds, juristes)

2



### Dossier de candidature

Présentation de l'activité de la  
société et du projet de levée de  
fonds, avec identification des  
attentes et besoins

3



### Présentation de la société

Audition du dirigeant devant un  
jury d'experts pluridisciplinaires  
(investisseurs, experts sectoriels,  
partenaires du développement  
économique)

4



### Attribution du Label EIP

Le label EIP démontre un fort  
potentiel de croissance et une  
capacité à réaliser une levée de  
fonds dans les 12 mois suivant la  
labellisation

5



### Rencontres investisseurs

Opportunité de rencontres  
qualifiées avec les investisseurs  
membres du Pôle, business  
angels, fonds indépendants ou  
industriels

6



### Ouverture du Capital

Comptez entre 5 et 12 mois pour  
clôre une levée de fonds, avec  
l'entrée au capital d'investisseurs  
privés

# Danew

Un accès au Numérique et à la Mobilité, pour tous, au prix le plus bas

DN Electronics conçoit, fait fabriquer et commercialise une large gamme de produits dédiés à la mobilité sous la marque Danew : NoteBook, Tablettes, Smartphones, GPS, objets connectés...

Danew est une marque généraliste avec une offre orientée grand public. Les produits Danew sont distribués principalement en France, en grande distribution, dans les chaînes spécialisées en électronique et sur les principaux sites e-commerce.

## Activités récentes

Deux axes stratégiques de développement sur 2015-2020

- Développer/renforcer notre notoriété et image en France

Pour cela nous avons choisi un positionnement et un territoire de marque à la fois uniques dans notre industrie et parfaitement en ligne avec notre ADN - Danew : marque française, design français, conception produit en collaboration et pour des artistes français. La marque a ainsi démarré une collaboration avec le rappeur Rohff en 2015, le footballeur de l'équipe de France Blaise Matuidi en 2016, et de nouvelles collaborations sont en cours de discussion.

- Lancer notre développement international

## Ambitions & attentes

Notre priorité est aujourd'hui de nous développer à l'international hors Europe, dans les pays en forte croissance dans notre secteur, valorisant le Design, l'Innovation et la marque France. Aussi Danew a-t-il été lancé en Iran et en Côte d'Ivoire début 2017. Notre ambition est maintenant de réussir notre développement dans les 3 prochaines années, dans l'ensemble de l'Afrique de l'Ouest, puis, en Afrique du Nord.

## Levée de fonds

montant recherché

3 M€

## Date prévue

2<sup>ème</sup> trimestre 2018

## Objectif de la levée

Accélération du développement à l'international, en Afrique de l'Ouest et du Nord.

8



## Date de création

2006

## Nb. d'employés

20 en France  
5 en Asie

## Siège social

14, rue de la Perdrix  
93420 Villepinte

## Contact

Renaud Amiel  
renaud.amiel@danew.com  
01 55 85 11 35

[www.danew.fr](http://www.danew.fr)



**Renaud Amiel**  
Président

« L'innovation est un élément clé de notre stratégie produit et de notre ADN, et nous sommes fiers de faire partie des entreprises françaises qui innovent ou disséminent les innovations technologiques sur nos marchés : tablette hybride dual-boot, GPS avec tuner TNT, Smartphone et tablette avec pico-projecteur intégré, smartphone avec logo rétroéclairé. »



danew

# Dhatim

Automatiser les processus des fonctions support de l'entreprise grâce à l'Intelligence Artificielle

Grâce à des algorithmes de machine learning et de data science, Conciliator™, la plateforme en SaaS de Dhatim, sait lire et agréger toutes les données de l'entreprise, y compris les documents non structurés comme les factures fournisseurs ou les fiches de paie. Conciliator™ classe, contrôle et organise de manière automatique ces données dans les référentiels achats, comptables et ressources humaines de l'entreprise. Conciliator™ identifie également de nouvelles sources d'optimisation dans les différentes catégories de dépenses grâce à l'intelligence artificielle.

## Activités récentes

En 2017, Dhatim a déployé avec succès Conciliator™ auprès de grandes Entreprises françaises et mondiales :

- analyse automatisée de la totalité des factures fournisseurs de sociétés comme Bouygues Télécom, Accor ou Société Générale
- automatisation de la saisie des pièces d'un cabinet comptable
- contrôle de paie automatisée chez L'Oreal

Par ailleurs, en 2017, Dhatim a été « Gartner-to-watch », lauréat du Trophée des achats, sélectionnée pour représenter la France au G20YEA à Berlin autour de l'Intelligence Artificielle

## Ambitions & attentes

Devenir le leader des logiciels automatisant les fonctions support de l'entreprise grâce à l'IA. Pour cela nous allons continuer à vendre notre solution SaaS aux sociétés du Fortune 500 en nous focalisant sur l'Europe et les US. Afin d'accélérer notre accès au marché, nous allons par ailleurs nous appuyer sur des partenaires pouvant distribuer : éditeurs logiciels comme SAP ou Oracle ou Cabinets de Conseil comme Cap Gemini, Deloitte ou E&Y. Enfin, nous allons continuer à investir massivement dans la technologie et plus particulièrement dans l'IA.

## Levée de fonds

montant recherché

A définir courant 2018

## Date prévue

Q4 2017 – Q2 2018

## Objectif de la levée

Développement du marché européen.



## Date de création

Octobre 2008

## Nb. d'employés

35

## Siège social

104, bd du Montparnasse  
75014 Paris

## Contact

Thomas Bourgeois  
tbourgeois@dhatim.com  
06 23 61 99 55

[www.conciliator.ai](http://www.conciliator.ai)



**Thomas Bourgeois**  
CEO et co-fondateur

« Conciliator™ a aidé les équipes à identifier un nombre important d'économies cachées grâce à l'automatisation et à l'analyse intelligente Big Data. Il les a amené aussi à repenser leur façon de travailler de manière plus productive. »

Roger Dashwood  
Category Manager chez Vodafone  
Procurement Central



# EikoSim

L'imagerie au service de la simulation numérique en mécanique.

EikoSim développe et commercialise des licences annuelles de logiciels de traitement d'image, à destination des bureaux d'études des grands comptes aéronautiques. En exploitant mieux ses essais mécaniques, le client réduit ses risques de développement. EikoTwin permet une continuité numérique complète de la mesure à la simulation. Ceci répond à la question principale de nos clients : comment savoir si la simulation réalisée est prédictive ? EikoTwin est le seul logiciel à répondre à cette question de la phase de test à la fin de la simulation.

## Activités récentes

Notre cible prioritaire est l'industrie des transports (essentiellement aéronautique) et l'aérospatiale, qui rencontrent le plus de difficultés à valider des produits très innovants (nouveaux matériaux, nouveaux modes de fabrication). Nous négocions actuellement un contrat de co-développement avec Safran pour l'équipement de cinq sociétés du groupe. Nous avons licencié un module logiciel au groupe FEI et préparons la sortie d'EikoTwin à l'automne 2017. Nous prévoyons un chiffre de 200k€ pour le premier exercice.

## Ambitions & attentes

A moyen terme, notre financement nous permettra de finaliser le développement du produit V1 et de continuer à lui apporter des améliorations pendant l'année à venir. Nous souhaitons atteindre un break-even trois ans après l'investissement initial, avec un revenu récurrent mensuel sur le produit (115k€ mi-2020, pour 2,1M€ de CA fin 2020). A plus long terme, notre objectif général est d'amener la digitalisation sur le terrain des essais pour offrir aux industriels une chaîne numérique complète.

## Levée de fonds

montant recherché

500 K€

## Date prévue

Décembre 2017

## Objectifs de la levée

Développement commercial, développement produit, recherche de partenariats.



## Date de création

Août 2016

## Nb. d'employés

4

## Siège social

13, rue Saint-Honoré  
78000 Versailles

Incubateur ParisTech  
Entrepreneurs, Paris

## Contact

Florent Mathieu  
florent.mathieu@eikosim.com  
06 84 54 19 33

[www.matrix-sync.com](http://www.matrix-sync.com)



## Florent Mathieu

Président

*L'apport d'un logiciel incorporant la mesure de champ et l'identification, et faisant ce lien entre virtuel et réalité, serait un atout indéniable pour les ingénieurs de Safran Aircraft Engines.*

Julien Schneider  
Expert matériaux composites  
Safran Aircraft Engines



# Gatling Corp

L'artillerie lourde pour tester la scalabilité de vos applications.

Gatling est un outil open-source de test de charge et de performance pour applications web. Gatling s'accorde parfaitement avec une approche DevOps. Gatling accompagne toutes les entreprises, quelle que soit leur taille et quelle que soit leur activité, pour mettre la performance au cœur de leur stratégie : avec Gatling, vous gardez le bon déroulement des mises en production de vos applications, vous offrez à vos clients une expérience utilisateur optimale et vous réduisez considérablement votre Time-to-Market.

## Activités récentes

Gatling Corp a sorti une Version Entreprise « Gatling FrontLine » pour sa solution open-source Gatling. Gatling FrontLine permet d'industrialiser et d'automatiser vos tests de performance. La création d'une offre Premium autour de Gatling avec Gatling FrontLine répond à de nombreux besoins formulés par notre communauté : tests à très grande échelle (mode distribué), reporting live pour les tests de longue durée (jusqu'à plusieurs jours), et des possibilités d'intégrations démultipliées grâce à des APIs publics (avec les outils DevOps).

## Ambitions & attentes

L'ambition de Gatling Corp est de devenir la référence mondiale de la performance dans l'approche DevOps. Gatling est téléchargé près d'un million de fois dans une centaine de pays par plusieurs dizaines de milliers d'entreprises. Notre ambition est de convertir notre communauté à Gatling FrontLine. Nos marchés principaux sont situés aux Etats-Unis (25%) et en Europe de l'Ouest (25%). Nous voulons développer notre présence à l'International pour accompagner la prise de conscience grandissante des enjeux de la performance au sein des entreprises.

## Levée de fonds

montant recherché

3-4 M€

## Date prévue

Début 2018

## Objectifs de la levée

Ouverture d'une filiale aux Etats-Unis, créations d'équipes commerciales (Etats-Unis, Grande-Bretagne, Allemagne, Benelux), renforcement de la R&D (SaaS).



## Date de création

Juillet 2015

## Nb. d'employés

6

## Siège social

152-160, av Aristide Briand  
92220 Bagneux

## Contact

contact@gatling.io  
01 41 24 43 29

[www.gatling.io](http://www.gatling.io)



## Paul-Henri Pillet

Directeur des Opérations

*Imaginez Gatling comme un coach sportif pour applications web ! Nous garantissons qu'elles ne craqueront pas au moment le plus critique : le 1<sup>er</sup> jour des soldes, au lancement d'une nouvelle offre commerciale, ou lorsque vous faites la une du JT de 20h. Faites de la performance votre stratégie !*



# Lavoir Moderne

Le plaisir du Prêt-à-Ranger

Le Lavoir Moderne digitalise le marché du home laundry et réinvente l'entretien des vêtements des particuliers. Avec nos technologies de pointe (entretien écologique à l'eau, livraison express, IoT, BigData) nous atteignons une productivité, des prix et une satisfaction client inédits: par exemple l'entretien d'une chemise à 1,50€, livraison à domicile incluse dans ce tarif, contre 3 à 7€ pour le marché. Pas cher ? Non: le juste prix pour un service de qualité et pour amener le marché de niche du pressing vers le mass market.

## Activités récentes

Après 4 ans de mise au point du modèle industriel à Pontoise (95) et logistique à Paris 15, le Lavoir Moderne a étendu en 2017 son service de Prêt-à-Ranger à la totalité de Paris. Pendant cette phase dite « commerciale » nous rodons nos méthodes de déploiement du service dans un centre hyperurbain. Elle nous permettra de garantir la duplication standardisée de l'expérience client et de maîtriser les conséquences de la croissance rapide prévue dans la phase industrielle en 2018.

## Ambitions & attentes

La phase commerciale sera suivie de la phase industrielle qui verra le Lavoir Moderne et ses partenaires industriels déployer dès 2018 une « Gigafactory » d'entretien des vêtements: une usine automatisée de 15 000 m<sup>2</sup> permettant de traiter plusieurs milliers de vêtements délicats à la pièce et plusieurs tonnes de linge quotidien au poids dans des conditions de qualité et de prix inédites. Les Gigafactories rendront le Prêt-à-Ranger accessible à 80 millions de ménages en Europe et feront du Lavoir Moderne le leader d'un marché de 23 Md€.

## Levée de fonds

montant recherché

1,8 M€

## Date prévue

Septembre/décembre 2017

## Objectifs de la levée

Accélération de la phase commerciale, préparation de la phase industrielle.



## Date de création

Janvier 2012

## Nb. d'employés

30

## Siège social

161, rue de la Convention  
75015 Paris

## Contact

Alphadio Olory-Togbe  
a.olory@lavoirmoderne.com  
06 03 70 81 15

[www.lavoirmoderne.com](http://www.lavoirmoderne.com)



**Alphadio Olory-Togbe**

Co-fondateur

« Le Prêt-à-Ranger transforme le marché de niche du pressing en mass-market. Nous ciblons les 80 millions de foyers en Europe qui peuvent externaliser une tâche ménagère pénible pour un abonnement de 30 à 50€/mois. »



# Med-eShare

Connecting healthcare

Med-eShare commercialise des données cliniques de parcours de soin « Vie Réelle », anonymisées, auprès des laboratoires pharmaceutiques.

Med-eShare produit ces données à partir de sa plateforme cloud proposant aux médecins et professionnels de santé un logiciel métier intégré complet, ainsi qu'une application sur smartphone pour les patients.

Les laboratoires pharmaceutiques utilisent ces données pour la réalisation d'études (notamment post-inscription), la mesure de l'efficacité (outcome) et la compréhension des comportements en vie réelle.

## Activités récentes

La société déploie actuellement sa v1.0 auprès des médecins (progiciel médecin) et des patients (application pour IOS et android) français. Nous travaillons sur la structuration de notre donnée clinique pour sa commercialisation auprès des laboratoires, ainsi que sur la mise en place, en collaboration avec la CNIL, des processus de pseudonymisation et d'anonymisation requis pour le respect des lois et règlements sur la protection des données et des personnes.

## Ambitions & attentes

Fin 2018, nous visons plus de 1 000 médecins utilisateurs, ce qui représentera plus de 1,5 millions de dossiers patients et plus de 500 000 consultations chaque mois. Dans 5 ans, acteur majeur de l'amélioration de la santé publique, Med-eShare sera le fournisseur incontournable de données de santé à partir de millions de dossiers de patients, intégrant notamment les data provenant d'IoT médicaux. Nous serons présents en France, Belgique et Suisse, et déploierons nos solutions en Afrique francophone et dans les pays hispanophones.

## Levée de fonds

montant recherché

3 M€ sur trois ans

## Date prévue

1<sup>ère</sup> étape avril 2018

## Objectifs de la levée

Financement de l'enrôlement des médecins pour atteindre en trois ans 3 500 médecins utilisateurs.



## Date de création

Juin 2016

## Nb. d'employés

6

## Siège social

10, rue Marguerite  
75017 Paris

## Contact

Jean-François Lanièce  
jf.lanièce@med-eshare.com  
06 80 48 75 14

[www.med-eshare.com](http://www.med-eshare.com)



**Jean-François Lanièce**

CEO

« Obligation stratégique pour les laboratoires pharmaceutiques, la mesure des résultats des traitements en vie réelle vient rencontrer le besoin des médecins comme des patients d'accéder aux données des parcours de soins : Med-eShare au service de la santé publique ! »

Med-eShare





# Vertical M2M

We enable IoT applications for Businesses!

Editeur de logiciels télécoms pour l'Internet des Objets créé en 2008, nous facilitons le déploiement de solutions IoT professionnelles en résolvant 2 problèmes-clés avec notre plate-forme CommonSense : intégration et management de réseaux d'objets connectés hétérogènes (multi-fabricants et multi-technologies), et fourniture d'outils et API pour concevoir et publier rapidement, à moindre coût vos applications IoT. En mode CLOUD ou sur infrastructure dédiée, CommonSense s'adresse aux équipementiers industriels et aux "solution providers".

## Activités récentes

Acteur reconnu dans les technologies LPWA (Low Power Wide Area Networks), au cœur de l'IoT, via des partenariats avec Sigfox, Multitech ou The Things Network pour LoRA, nous sommes également actifs dans le domaine stratégique de la 5G avec des projets de recherche majeurs: NGPaas (H2020 5G-PPP) ou SCORPION (FUI23). Vertical M2M développe depuis début 2017 ses ventes en France et à l'export (Italie, Suisse, Belgique, Allemagne, Afrique de l'Ouest), avec des clients tels que Crouzet-Innovista sensors, UCB-BioPharma ou l'opérateur Naxoo (Genève).

## Ambitions & attentes

Primée en Juillet 2017 dans le cadre du concours international de start-ups E-QUBE, Vertical M2M souhaite devenir d'ici 5 ans leader mondial pour le management IoT multi-technologies. S'appuyant sur un écosystème croissant de partenaires commerciaux, technologiques ou institutionnels comme SYSTEMATIC, nous cherchons à accélérer notre développement international au-delà de la zone EMEA, renforcer notre organisation et développer nos partenariats stratégiques et industriels pour répondre à la demande exponentielle du marché.

## Levée de fonds

montant recherché  
2 M€

## Date prévue

Q1 2018

## Objectif de la levée

Renforcement des équipes R&D, support et sales et développement des activités export dans le cadre de notre croissance.



## Date de création

2008

## Nb. d'employés

10

## Siège social

67, rue de Dunkerque  
75009 Paris

## Contact

Maurice Zembra  
contact@vertical-m2m.com  
01 43 15 69 85

[www.vertical-m2m.com](http://www.vertical-m2m.com)



Maurice Zembra

Président

« Les enjeux-clés de l'IoT pour l'Industrie sont l'intégration de réseaux d'objets connectés hétérogènes et le déploiement d'applications CLOUD. Vertical M2M s'inscrit parfaitement dans ce cadre en apportant une solution logicielle unique qui accélère le time-to-market des projets IoT. »



# ZiBlue

The universal Smart Home.

ZiBlue développe des technologies innovantes qui permettent de démocratiser l'accès aux maisons et bâtiments intelligents avec pour mission principale la diminution du coût d'accès et l'interopérabilité. Son application ImperiHome permet d'intégrer sur une seule plateforme plus de 10 écosystèmes de Smart Home hub, des dizaines d'objets connectés et des centaines d'objets radio communicants. Par ailleurs son logiciel ZiHome permet de transformer tout objet sous Android ou Linux en Smart Home hub multi protocole en quelques secondes.

## Activités récentes

ZiBlue a reçu de nombreux prix au cours de l'année 2017 concernant notamment ZiHome qui dématérialise le Smart Home hub en une fonctionnalité intégrable au sein de produits comme une TV, un robot, un raspberry... Le développement de l'activité commerciale BtoB est en cours.

L'application ImperiHome, unique en Europe dans sa catégorie, est déjà diffusée à plusieurs dizaines de milliers d'utilisateurs principalement en Europe et aux USA. Elle est aussi proposée en marques blanches.

## Ambitions & attentes

Les technologies de ZiBlue permettent de démocratiser l'accès à la domotique, la sécurité (alarme, vidéo...), l'assistance aux personnes âgées ou à la gestion d'énergie par leur simplicité de mise en œuvre et leur faible coût. Notre objectif est de diffuser largement ces technologies auprès de clients grands comptes afin de leur permettre de rapidement déployer des offres de services auprès du grand public.

## Levée de fonds

montant recherché  
2 M€

## Date prévue

Q4 2017 / Q1 2018

## Objectifs de la levée

Développement commercial et international.



## Date de création

Mars 2016

## Nb. d'employés

5

## Implantations

Paris, Grasse,  
Sophia Antipolis

## Contact

Laurent Perez  
lperez@ziblue.com  
06 09 10 34 53

[www.ziblue.com](http://www.ziblue.com)  
[www.imperihome.com](http://www.imperihome.com)  
[www.rfplayer.com](http://www.rfplayer.com)



Laurent Perez

CEO

« Le développement du Smart Home ou du Smart Building passe par l'interopérabilité, des technologies abordables, la facilité de déploiement des offres et l'exploitation des data pour un bénéfice consommateur évident. »



ZiBlue



# Que sont-elles devenues depuis leur labellisation ?



**Majlis Staub**

Co-fondateur et CEO  
mstaub@pocketresult.com  
06 89 78 79 01

La promesse de simplicité, de facilité d'utilisation et d'autonomie (self BI) faite par les outils actuels du marché de BI/Dataviz s'avère non tenue : dans les faits, la nécessité d'effectuer des paramétrages complexes s'avère impossible à réaliser correctement à moins d'y passer un temps infini. Submergés par les datas et face à des outils complexes, nombreux et pas adaptés, les managers passent 40% de leur temps à réaliser des reportings et ils sont désespérés. Editeur de logiciel en mode SaaS, Pocket Result change la vie des managers grâce à des applications de management de la performance paramétrées sur-mesure, à partir d'une solution logicielle propriétaire, calées sur leurs process de décisions en fonction de leur domaine d'activité. Les cibles métiers principales sont : marketing, commerciale, finance, ressources humaines. En plus de 3 ans, Pocket Result a affiché une croissance de 30% par an, livré plus de 100 applications de management de performance à près de 30 clients Grands Comptes qui renouvellent leur abonnement : L'Oréal Cosmétique Active, Suez, Groupe Renault, Picard, UPSA, ADIDAS, SNCF Développement ...

[www.pocketresult.com](http://www.pocketresult.com)

## - Activités récentes -

**2017-2019** : Pocket Result est engagé dans la 2<sup>ème</sup> phase de son développement produit qui doit permettre une industrialisation de son offre pour adresser le marché des ETI et PME. Cette phase implique notamment une année de R&D en IT et marketing. Le Go to Market de sa future offre est prévue pour le 1<sup>er</sup> trimestre 2018.

En parallèle, le pôle IT / R&D et Customer Care s'est structuré tout au long de 2017 et compte désormais 10 collaborateurs. Les effectifs du pôle continuent de croître tous les trimestres. Par ailleurs, l'internationalisation se concrétise fin novembre 2017 avec l'ouverture d'un bureau à Bogota Business et IT. L'ouverture d'un bureau au Bénélux devrait également se réaliser courant 2018.

**2013-2017** : tout au long de ces 4 années, la conquête et la fidélisation de grands groupes prestigieux et exigeants ont permis de développer les fonctionnalités Users Centric les plus abouties du marché en matière de solution de Management de Performance.

## - Ambitions & attentes -

L'ambition de Pocket Result est de devenir la marque référente pour tous les managers en leur apportant la solution qu'ils attendaient depuis longtemps en matière de reporting, celle qui les libère du stress et leur permet de prendre les bonnes décisions. Pour cela, l'enjeu de Pocket Result réside notamment dans sa capacité à faire progresser sa notoriété sur cette cible et à mettre en oeuvre de façon massive du lead marketing.

# Bilan label EIP de 2014 à 2016



Année	Labels attribués dans l'année	Nbre de levées de fonds*	Sociétés financées	Montants levés	Investisseurs actifs
2016	10	5	Cedexis Cozy Cloud Ecomundo G2Mobility Idecsi Proxem Splio TrustInSoft Ugloo	51,5 M€**	Amundi Bnp Bpifrance Cap Decisif Maif Avenir Management Innovacom Nexans Nokia Odyssee Venture IDInvest
2015	11	5	Luceor Open Ocean Optiflows Resonate MP4 SmartImpulse	6,5 M€	Cap Decisif Management Engie Investessor Novéo Seventure
2014	9	7	Cybeltech In-Webo Technologies Oledcomm Precogs Setics Wezzoo Zenpark	5,2 M€	Demeter Nestadio Pole Capital Seed4soft

\* 50% des PME ayant obtenu le label EIP lèvent des fonds dans les 24 mois suivant leur labellisation.

\*\* Une société label EIP 2015 a levé plus de 20 M€ en janvier 2016.

**Date de Création** : Avril 2013

**Nb. d'employés** : 15

**Siège social** : 43, Grande Rue - 78580 Jumeauville

**Etablissement** : 50, bd de la Liane - 62360 Saint Léonard

**Levée de fonds** : 2,5 M€

**Date prévue** : courant 2018

**Objectifs de la levée** :

Déployer le réseau de distribution



Retrouvez-nous sur  
les réseaux



@pole\_systematic



systematicparisregion



systematic

## Contactez-nous

[financement@systematic-paris-region.org](mailto:financement@systematic-paris-region.org)

Systematic Paris-Region

8, avenue de la Vauve - Bât. 863 - CS 70005  
91127 Palaiseau Cedex

[www.systematic-paris-region.org](http://www.systematic-paris-region.org)

Le programme filière croissance des entreprises 2017-2018-2019 est soutenu par le Fonds européen de Développement Régional (FEDER) et la Région Île-de-France



Partenaire privilégié :



Partenaires stratégiques :

