

# 2

# Qui sont les leaders de l'innovation en 2018 ?

**TÊTE-À-TÊTE** 06  
Les coulisses de la sélection  
des Champions

**LES CHAMPIONS  
AU FUTUR** 18  
Leurs projets pour l'avenir

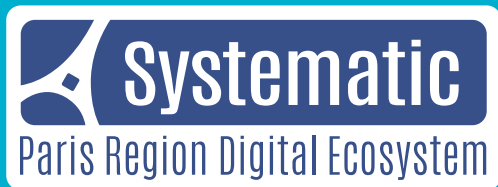
**QUE SONT-ILS  
DEVENUS ?** 22  
BALYO, une entrée en  
bourse par la grande porte



# CHAMPIONS

2017/2018

Le magazine des pépites de Systematic Paris-Region



S'inscrivant dans une démarche d'Open Innovation, Systematic Paris-Region, pôle de compétitivité mondial, rassemble et anime un écosystème d'excellence de plus de 800 membres. Le Pôle connecte les acteurs du logiciel, du numérique et de l'industrie, accélère les projets numériques par l'innovation collaborative, le développement des PME, la mise en relation et le sourcing business et ce, sur les secteurs d'avenir : énergie, télécoms, santé, transports, systèmes d'information, usine du futur, ville numérique, sécurité. Le Pôle Systematic a également pour mission, de promouvoir ses acteurs, son territoire, ses projets d'innovation et ceci dans le but d'accroître sa notoriété et développer l'attractivité du territoire.

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.



#### Restons en contact !

SYSTEMATIC PARIS-REGION  
Site Nano Innov - 8, avenue de la Vauve  
Bâtiment 863 - CS 70005 - 91127 Palaiseau Cedex

01 69 08 06 85  
contact@systematic-paris-region.org

Une publication de Systematic Paris-Region  
8, avenue de la Vauve - Bât. 863 - CS 70005  
91127 Palaiseau Cedex

**Conception :** Systematic Paris-Region  
**Directeur de la publication :** François Cuny  
**Directrice de la rédaction :** Catherine Delfour  
catherine.delfour@systematic-paris-region.org  
**Journaliste rédacteur :** Mehdi Farhat  
**Direction artistique et réalisation :** Natacha Sellier  
**Photographies des Champions :** David Pell  
**Impression :** Imprimerie Rochelaise

©Systematic Paris-Region 2017 - Reproduction interdite  
Imprimé sur du papier écologique issu de forêts gérées durablement



10-31-1240

---

## COMPOSITION DU COMITÉ DE SÉLECTION DES CHAMPIONS



**Laurent Kott**  
Président - IT-Translation  
Co-Président du Comité de sélection des Champions



**Fadwa Sube**  
Présidente - Optiva Capital  
Co-Président du Comité de sélection des Champions



**Guillaume Morelli**  
Manager, Responsable régions Île-de-France  
et Hauts-de-France - Euronext Développement Commercial et  
Relation émetteur PME-ETI



**Benoît Pimont**  
Associé - Deloitte



**Jacques Guichard**  
Membre du Bureau Exécutif du Pôle Systematic Paris-Region  
Ancien Président des Laboratoires Internationaux  
du Groupe Orange France Télécom



**Thomas Delouvrier**  
Responsable Nouvelles Technologies, Innovation  
et Services - Business France



**Christian Balle**  
Membre du Bureau Exécutif du Pôle Systematic Paris-Region  
Ancien Directeur des projets avancés - Renault

---

## - SOMMAIRE -

---

- 03 EDITOS
  - 04 TÊTE-À-TÊTE AVEC LE COMITÉ  
DE SÉLECTION
  - 06 PORTRAITS
  - 12 PANORAMA 2017-2018
  - 18 LES CHAMPIONS AU FUTUR
  - 20 L'ALMANACH DES CHAMPIONS
  - 22 QUE SONT-ILS DEVENUS ?
  - 26 LES CHAMPIONS EN OFF
-



## Jean-Luc Beylat

Président Systematic Paris-Region



### *Le Pôle distingue des femmes et des hommes déterminés qui ont su élever leurs entreprises au sommet de l'innovation mondiale.*

Depuis le lancement du label Champions en 2011, le Pôle de compétitivité Systematic Paris-Region distingue des femmes et des hommes déterminés qui ont su élever leurs entreprises au sommet de l'innovation mondiale. Ces Champions partagent trois mérites : le rayonnement en France et à l'international de leur structure, une mise en valeur constante de leur potentiel technologique et des qualités reconnues de leadership. Les sujets développés par la promotion 2017, la cybersécurité, les systèmes d'information, l'expertise en électromagnétisme et les solutions réseaux innovantes et écologiques, sont représentatifs de l'écosystème du Pôle et de ses thématiques.

La France et tout particulièrement la région Île-de-France, a sur son territoire de vrais Champions dans leur domaine qui illustrent l'idée qu'innovation technologique peut rimer avec emploi, business et compétitivité. Notre rôle est d'identifier, de sélectionner et d'accompagner ces PME et ETI emblématiques du Pôle pour les mettre en valeur et ainsi entraîner d'autres startup dans cette dynamique de développement et de croissance.

La vocation de ce magazine est de valoriser ces pépites franciliennes rayonnantes qui donnent une vision de l'avenir et de la réussite économique et technologique de la France et ses territoires.



@JeanLucBeylat

Cette année les Champions du Pôle Systematic Paris-Region ont franchi une étape importante de l'histoire du label. 43 PME et 5 ETI ont été distinguées depuis l'initiative de cette valorisation entrepreneuriale lancée en 2011.

En six ans, le Pôle de compétitivité Systematic a constitué un vivier d'entreprises en hyper-croissance, des startups aux technologies innovantes et aux capacités de croissance spectaculaires, qui désormais représentent ensemble 1 milliard d'euros de chiffres d'affaires, 3 d'entre elles sont entrées en Bourse, des dizaines d'implantations internationales et 8 000 emplois ont été créés, 1 000 en 2016.

Le rôle du Pôle Systematic consiste à accompagner ces symboles de l'excellence technologique francilienne dans la réalisation de leurs objectifs de développement, en déployant nos programmes et leviers d'actions. Nous accélérons leurs projets en rassemblant des moyens humains, techniques et financiers. Enfin, nous permettons à tous les membres de l'écosystème, à toutes les entreprises qui aspirent à devenir les acteurs de l'industrie de demain, de s'identifier à ces Champions et de se projeter dans ces modèles de réussite économique française.



@JNdeGalzain

### *Nous accélérons leurs projets en rassemblant des moyens humains, techniques et financiers.*



## Jean-Noël de Galzain

Vice-Président Systematic Paris-Region



## - LES COULISSES DE LA SÉLECTION DES CHAMPIONS -

« Il nous faut mesurer et prendre en compte la promesse d'un projet »

**Comment identifie-t-on un Champion du Pôle Systematic ? Sur quels critères ? Par quels moyens ?** **Éléments de réponse livrés par le binôme à la tête du Comité de sélection, Fadwa Sube, Vice-présidente du Pôle Systematic Paris-Region et Présidente d'Optiva Capital et Laurent Kott, membre du Bureau Exécutif du Pôle Systematic Paris-Region et Président du directoire d'IT-Translation en charge de cofondations.**

**A**u delà d'une procédure rigoureuse, menée par un comité de sélection rompu à l'exercice et composé d'industriels, d'investisseurs et d'experts en stratégie de l'innovation, le label Champions est aussi un pari.

« Le processus est sérieux et installé depuis 6 ans. Il comprend plusieurs étapes, des présélections, de l'analyse chiffrée, des auditions, qui nous permettent de prendre une décision raisonnable, équilibrée. Nous faisons le constat de ce qui a été accompli en termes de croissance, de technologie disruptive, de développement national et d'implantations internationales car la technologie ne peut pas se contenter du marché français. Nous devons mesurer et prendre en compte la promesse du projet », confie Laurent Kott, membre du Bureau Exécutif du Pôle Systematic, président du comité de sélection des Champions et initiateur du label.

« Cette année, ces sociétés ont eu pour point commun la capacité à s'inscrire dans la durée, à transformer et améliorer leur technologie et à s'adapter de façon très dynamique aux contraintes des marchés français et internationaux », précise Fadwa Sube, membre du Bureau Exécutif de Systematic Paris-Region et présidente du comité de sélection des Champions.

En identifiant, sélectionnant et distinguant les entreprises les plus déterminées et prometteuses des membres de son écosystème, le Pôle de compétitivité Systematic Paris-Region mise sur le projet d'une équipe. Une expertise sélective que les membres du comité accumulent depuis le lancement du label en 2011.

« Avec l'expérience, nous sommes devenus capables de réagir très vite sur une présentation. Nous sommes, par exemple, devenus très attentifs aux équipes autour du projet. Nous avons des

sociétés dont le projet est intéressant mais dont l'équipe n'est pas suffisamment constituée. Les Champions, ce sont des sociétés qui vont croître et doubler de taille. Il faut donc des effectifs et des équipes de management très solides », insiste le président.

La sélection des Champions est une analyse fine de bilans chiffrés et d'un potentiel technologique tourné vers l'avenir. L'équipe opérationnelle du Pôle Systematic sollicite en premier lieu les candidatures, puis les membres du comité respectent une logique de labellisation : croissance, innovation & perspective ainsi qu'une logique entrepreneur.

**« La philosophie du label contribue à porter le plus loin possible ces technologies complexes et très compétitives. »**

« Le comité est resté fidèle à ses exigences d'un socle solide d'innovation et de compétences. Cette année, les Champions présentent des technologies brevetées, évoluent sur des niches innovantes très pointues. La philosophie du label contribue à porter le plus loin possible ces technologies complexes et très compétitives », rappelle Fadwa Sube.

Devenir Champion, c'est également élaborer une stratégie marketing. « C'est un aspect qui peut être très discriminant. Ils vont devoir sans cesse convaincre. Convaincre leurs équipes, leurs clients et le comité », met en garde Laurent Kott qui poursuit : « personne n'a la certitude de réussir. Il nous faut encourager ces PME à avoir de l'ambition ».

Pour l'ensemble des startup compétitives qui gravitent autour de l'écosystème du Pôle, le label Champion est une dynamique communicative et attractive. 48 PME et ETI ont été labellisées depuis le lancement du programme. Ce vivier d'entreprises est ainsi devenu l'un des symboles les plus représentatifs de la réussite des programmes d'accompagnement du Pôle.

# - LES CHAMPIONS EN 10 CHIFFRES CLÉS -



CHAMPIONS

43

PME

5

ETI

qui représentent depuis leur labellisation

2011  
2016  
623

MILLIONS D'EUROS  
LEVÉS EN CUMULÉ

8 000

EMPLOIS

1 000 EMPLOIS  
CRÉÉS EN 2016

1

MILLIARD DE  
CA CUMULÉ

26%

DE CROISSANCE  
DU CA PAR AN  
EN MOYENNE

3 ENTRÉES  
EN BOURSE

7

CESSIONS  
D'ENTREPRISE

2016  
6

NOUVELLES IMPLANTATIONS  
À L'INTERNATIONAL

29

NOUVEAUX PRODUITS  
ISSUS DE L'INNOVATION  
COLLABORATIVE

# SENSIOLABS

L'ALLIÉ DES DÉVELOPPEURS PHP

#Innovation  
#PHP  
#OpenSource

[www.sensiolabs.com](http://www.sensiolabs.com)  
@sensiolabs

2012

Date de création

2013

Levée de fonds de 5 M€

2016

Nommée entreprise de l'année  
au Paris Open Source Summit

2017

1 milliard de téléchargements  
de Symfony



Effectif  
135



CA 2016  
12 M€



Implantations  
Lille, Allemagne,  
Royaume-Uni, Etats-Unis



Siège social  
Clichy, Île-de-France

En obtenant le label Champions, la PME internationale SensioLabs se drape d'une étoile de plus. Rencontre avec **Grégory Pascal**, co-fondateur de SensioLabs, éditeur français de logiciels Open Source & SaaS et leader des framework PHP pour les entreprises.

### Félicitations pour votre labellisation Champions ! Comment avez-vous eu connaissance de notre label de compétitivité ?

**Grégory Pascal :** Nous avons découvert les activités du Pôle Systematic Paris-Region par le label Champions. Nous avons trouvé cette « compétition » dynamique. Dès notre entrée au Pôle en 2016, nous nous étions fixés comme objectif de concourir pour ce label.

### Comment est né SensioLabs ?

Avec Fabien Potencier (cofondateur de SensioLabs, ndlr) nous avons lancé en 1998 une première entreprise qui s'appelait Sensio. Une agence web qui s'est rapidement développée. Au sein de Sensio, entre 2005 et 2006, nous avons créé en interne un outil qui s'appelait SensioFramework pour optimiser nos développements. Fin 2006, nous nous sommes rendus compte que nous possédions un outil unique, fiable et nous avons décidé de le mettre à disposition en Open Source sous le nom de Symfony. Symfony a par la suite connu un succès planétaire puisque, 10 ans après, c'est le framework PHP le plus utilisé au monde ! En particulier par les entreprises et start-up les plus innovantes (Blablacar, Spotify, etc.). En 2012, au vu du succès de Symfony 2, nous avons décidé de scinder l'entreprise Sensio entre ExtrêmeSensio (devenu récemment Sensio Grey) pour la partie agence web et SensioLabs, la partie éditrice de Symfony et autres logiciels SaaS (software as a service, ndlr).

#### Laurent Kott

Président, IT-Translation & Président du Comité de sélection des Champions du Pôle

Le Comité de sélection des Champions a estimé que la stratégie de développement de SensioLabs s'inscrivait dans une démarche cohérente. Il faut encourager la société dans l'augmentation de son chiffre d'affaires et pour le prochain lancement de la dernière version du framework Symfony.

PARRAIN

**« Si on nous avait dit en 1998 : vous allez créer une technologie Open Source qui va supporter 10 ou 15% du Web mondial, on aurait ri. »**

### Que représente le succès de Symfony ?

Il est conséquent. Il y a plus de 100 projets Open Source importants à travers le monde qui utilisent Symfony ou ses composants, comme Drupal, ezpublish, Laravel, Joomla, Magento, phpBB. 12 à 15 % du Web utilise Symfony ou les composants de Symfony directement ou indirectement. Ces projets Open Source sont à la base des grandes innovations actuelles du Web. Avec Symfony nous avons obtenu une notoriété mondiale. Nous avons lancé la version 2 de Symfony il y a 6 ans et nous venons de franchir le milliard de téléchargements. C'est faramineux !

### Vous revendiquez une communauté de 500 000 développeurs, ne sont-ils pas plus nombreux ?

Ils sont bien plus nombreux. Si nous prenons les chiffres des visites sur le site de Symfony.com (18 millions de visites par an et près de 5 millions de visiteurs uniques) on estime qu'il y a 700 000 développeurs réguliers de Symfony. Il y a près de 1 500 développeurs qui, chaque mois, ajoutent Symfony sur leur curriculum vitae sur LinkedIn. La communauté des développeurs PHP c'est 7 millions de personnes dans le monde. Et tous les développeurs PHP ont au moins jeté un œil à Symfony.

### Quelles sont les prochaines étapes ?

Nous avons lancé un produit autour de l'optimisation de la qualité du code : SensioLabsInsight. Également, la version 4 de Symfony va bientôt sortir (fin 2017, ndlr) et apportera de nombreuses innovations. Enfin, nous avons lancé Blackfire.io pour aider les développeurs dans la gestion de la performance de leur code. Blackfire.io est déjà vendu pour plus de 80% à l'international.

### Quels conseils donneriez-vous aux prochains Champions ?

Si on nous avait dit en 1998 : « vous allez créer une technologie Open Source qui va supporter 10 ou 15% du Web mondial », on aurait ri. Et c'est pourtant ce qui s'est produit. Notre atout c'est la durée et la diversification, avoir su faire du service, du conseil, de l'audit, des produits. Pour devenir Champions, il faut un peu d'inconscience et beaucoup de résilience. « Le génie, c'est 1% d'inspiration 99% de transpiration », disait Thomas Edison. Le conseil, c'est qu'il n'y a pas de magie !



# LEMON WAY

LE MOTEUR DES PAIEMENTS EUROPÉEN

#fintech  
#eCommerce  
#Crowdfunding

[www.lemonway.com](http://www.lemonway.com)  
[@LemonWay](https://twitter.com/LemonWay)

2007

Date de création

2012

Obtention de la licence  
d'établissement de paiement

2017

Lancement de produit Lemon Way  
for E-commerce



Effectif  
85



CA 2016  
7 M€



Implantations  
Royaume-Uni, Italie,  
Espagne



Siège social  
Montreuil, Île-de-France

**Leader sur le marché européen, la FinTech française survitaminée Lemon Way est devenue l'établissement de paiement commun à la plupart des sites de la Nouvelle Économie collaborative (financement participatif, listes de cadeaux... ). Le Champion propose un ensemble de solutions de paiement sécurisées pour les places de marché, internet et le e-commerce. Agréée par l'ACPR, Lemon Way a développé une gamme d'API de paiement et créé dans la foulée un nouveau métier : la collecte pour compte de tiers. Sébastien Burlet (Directeur Général) et Damien Gueronprez (CEO)**

**Nous vous souhaitons tout d'abord un bon anniversaire car Lemon Way célèbre ses 10 ans !**

Merci ! Lemon Way a été créée en 2007, par un ingénieur, Sébastien Burlet. Nous sommes une société Fintech, c'est-à-dire l'association d'un financier et d'un expert en technologie de l'information. Sébastien Burlet avait la conviction qu'il fallait développer des logiciels bancaires puisque les banques regardaient leur secteur se digitaliser. Pour moi, l'opportunité était celle des établissements de paiement. Ainsi, nous avons obtenu en décembre 2012 notre licence d'établissement de paiement. Peu d'entreprises à ce jour la possèdent. Nous avons ensuite lancé notre plateforme de paiement qui permettait à l'origine de payer avec son téléphone plutôt qu'une carte bancaire. Nous avons utilisé cette plateforme pour créer un nouveau métier : l'émission de portemonnaie électroniques et la gestion des paiements de la nouvelle économie.

**« Nous avons une opportunité immense, celle d'équiper les 350 millions d'européens de wallets ! »**

**Pouvez-vous nous expliquer en quoi consiste ce nouveau métier ?**

Lorsque vous prenez un chauffeur Uber vous utilisez sans le

**Benoît Pimont**  
Associé, Deloitte

Lemon Way est une entreprise prometteuse, leader de son marché en Europe. La technologie développée par la société Lemon Way possède un fort potentiel. Le Comité de sélection des Champions souhaite encourager et accompagner l'entreprise en vue de son introduction en Bourse.

PARRAIN

savoir un wallet (portefeuille électronique, ndlr). Ce dernier fonctionne dans le monde entier, avec de la monnaie locale, et malgré la complexité des échanges, le tout reste transparent, immédiat et efficace. La nouvelle économie génère des milliards de wallets et ce sont de nouveaux acteurs qui les émettent. Nous avons une opportunité immense, celle d'équiper 350 millions d'européens avec des wallets. Pour l'instant nous en sommes à 3,5 millions de comptes de paiement sur 28 pays. Et nous doublons nos chiffres tous les ans.

**Comment s'organisent les liens entre vos partenaires, Lemon Way et les clients finaux ?**

Les sites internet partenaires (financement participatifs, listes de mariages, places de marché) sont nos agents qui agissent comme des prescripteurs en nous recrutant des clients finaux qui ne nous connaissent pas encore. L'établissement de paiement Lemon Way crée un nouveau métier : la collecte pour compte de tiers. Nous collectons l'argent des clients des places de marchés. Car la loi oblige tous les acteurs des places de marché à chercher un tiers de confiance. C'est un nouveau métier poussé par la réglementation européenne pour instaurer une confiance en Internet.

**Comment expliquez-vous votre position de leader français du marché européen ?**

C'était la responsabilité de chaque pays de transposer la directive européenne. Le régulateur français, la Banque de France, a su réagir avant certains pays. Sur les marchés espagnols ou italiens nous étions donc les premiers, sans concurrents locaux ! La loi doit suivre l'innovation. Les Français sur ce point sont des précurseurs.

**L'avenir, les prochaines étapes, la suite ?**

Nous cherchons à consolider notre place de leader en Europe sur le métier du « crowdfunding ». Nous devons également réussir à Londres. C'est notre défi. C'est le cœur mondial de la FinTech.

**Quelle est la recette pour devenir Champion ?**

Ceux qui gagnent se cantonnent à un seul métier et le font bien. Il faut se concentrer sur l'Europe. C'est déjà formidable d'être leader européen sur le crowdfunding grâce à une équipe diversifiée en termes d'origines, de langues, de compétences. C'est parce que nous comptons 25 nationalités que nous pouvons aborder 29 pays.

**Enfin, d'où vient le nom de Lemon Way ?**

Les noms de domaine sont bien rares et les noms de fruits ont toujours porté bonheur !

# FRAUDBUSTER

L'ANGE GARDIEN DES OPÉRATEURS

#Fraud  
#cybersecurite  
#telecomsec

[www.fraudbuster.mobi](http://www.fraudbuster.mobi)

2010

Date de création

2013

Premier déploiement national  
de SimBuster

2017

Nouvelle solution spOTter



Effectif  
40



CA 2016  
7 M€



Implantations  
Marseille



Siège social  
Vélizy-Villacoublay

Lorsque, avec candeur, vous passez un coup de téléphone, sans que vous le soupçonniez, votre ligne est peut-être déjà protégée par FraudBuster. La start-up française préserve ainsi 700 millions de téléphones dans le monde soit environ 10% de la population mondiale. Grâce à sa solution SIMBuster, le Champion du Pôle Systematic est le protecteur préféré des opérateurs. Entretien sécurisé et sans filtre avec le fondateur, **Jérémy Vinant**.

### Comment a débuté FraudBuster ?

**Jérémy Vinant** : J'exerçais une activité de conseil dans le cadre d'une société que j'avais créée en 2007. En 2009, dans le cadre d'une mission, nous sommes tombés sur un cas que nous connaissions : de la fraude dans les télécoms, réalisée à l'aide de SIMBox. Les solutions du marché n'étaient pas satisfaisantes, trop lentes, sans impact réel. Nous avons fait le pari qu'en 6 mois nous pourrions faire bien mieux que les solutions disponibles. Nous avons proposé de développer notre propre logiciel d'analyse, opéré par nos soins avec un deal simple : si ça marche, vous nous payez, sinon c'est pour nous. Résultat : la fraude s'est arrêtée en 10 jours. Un énorme succès ! Il y avait donc un marché plus large que ce premier client pour créer une société dédiée. FraudBuster est né 1 an après le premier déploiement de cette solution, fin 2010.

### Combien d'opérateurs utilisent vos services ?

Nous comptons 70 à 80 opérateurs clients. Nous devrions atteindre les 100 opérateurs début 2018. Nous visons de plus en plus de pays « complets », qui par la suite mettraient en place notre nouveau produit de monétisation des OTT (services de type Skype, Viber, WhatsApp, nldr) dénommée spOTTer.

**Jacques Guichard**  
Membre du Bureau Exécutif,  
Systematic Paris-Region

FraudBuster est une belle entreprise qui, avec pugnacité et réactivité, lutte de façon efficace contre la fraude à la carte SIM. On ne peut que souhaiter que d'autres domaines mettant en jeu des transactions numériques et des flux financiers puissent bénéficier des technologies développées par FraudBuster.

PARRAIN

### Pouvez-vous nous présenter SIMBuster et spOTTer ?

SIMBuster c'est notre système expert, Big Data. Expert dans la détection des fraudes à la SIMBox. SIMBuster est vendu dans une quarantaine de pays dont plus d'un sur deux en Afrique. Dans une douzaine de pays, nous travaillons pour tous les opérateurs locaux, comme au Ghana, au Cameroun ou en Côte d'Ivoire. Notre nouvelle solution déjà déployée s'appelle spOTTer. spOTTer est une solution reposant sur du DPI. Nous ne sommes plus sur les réseaux voix mais sur les réseaux data des opérateurs. spOTTer sert à lutter contre le détournement des appels internationaux et à monétiser les OTT, c'est-à-dire chercher à gagner de l'argent sur les applications gratuites de type : Viber, WhatsApp, Skype. Pour s'appeler au sein du pays, les personnes utilisent les OTT et ne payent plus la minute de communication locale.

### À quel type d'opérateurs vous adressez-vous ? Où sont situés vos clients ?

Nous ne collaborons qu'avec des opérateurs télécoms qui ont certains types de fraudes. Ces opérateurs se trouvent en Afrique, en Asie, au Moyen Orient, un peu en Europe de l'Est et en Amérique latine.

### Quelle technologie utilisez-vous ?

Notre solution a été d'emblée conçue pour être une solution Big Data, afin de traiter en temps réel l'ensemble des événements qui se produisent sur le réseau. Il y a par exemple des opérateurs pour lesquels nous recevons près d'un milliard de fichiers de données par jour que l'on analyse en quasi temps réel.

### Est-il possible d'anticiper une fraude ?

Nous avons un nombre d'indicateurs qui nous permet de savoir que certaines cartes SIM ont de fortes probabilités de se révéler à usage frauduleux. Mais pour autant, nous allons avoir besoin d'obtenir une validation. Nous coupons les lignes des abonnés, il faut donc être sûr de ne pas faire d'erreur et de ne pas, par exemple, couper la ligne d'un ministre !

### La détection de fraudes en télécommunications n'est pas un nouveau marché. Le marché n'était-il pas saturé ?

Effectivement. Nous avons commencé sur un marché saturé de solutions, plus ou moins sérieuses. En réponse, nous avons misé sur l'efficacité de notre solution. Comme elle fonctionne mieux que les autres, nous avons pu proposer à nos clients des déploiements gratuits pour démontrer notre efficacité. La mesure de l'efficacité de la solution est simple et les retours en espèces sonnantes et trébuchantes. Par exemple, pour un opérateur Tunisien, en 3 semaines de tests, nous lui avons fait gagner une année de service !

**SÉBASTIEN BURLET &  
DAMIEN GUERMONPREZ**

**Lemon Way**  
Le moteur  
des paiements  
européen

**NICOLAS AUBÉ**

**Celeste**  
Fournisseur écologique  
d'accès internet





**JÉRÉMY VINANT**

**FraudBuster**  
L'ange gardien des  
opérateurs

**GRÉGORY PASCAL**

**SensioLabs**  
L'allié des  
développeurs PHP

**SÉBASTIEN CAIGNARD**

**ART-Fi**  
L'expert sur la bonne  
longueur d'onde

# CELESTE

FOURNISSEUR ÉCOLOGIQUE D'ACCÈS INTERNET

#opérateurs  
#fibroptique  
#datacenter

[www.celeste.fr](http://www.celeste.fr)  
[@societecelste](https://twitter.com/societecelste)

2001

Date de création

2011

Mise en service du datacenter, Marilyn,  
1<sup>er</sup> centre informatique écologique et haute densité

2016

Lancement de StarDC, datacenter tout-en-un

2017

20 créations de postes en prévision



Effectif  
80



CA 2016  
16,5 M€



Siège social  
Champs-sur-Marne  
Île-de-France

La réussite de CELESTE n'est pas d'origine divine. Elle est le fruit d'une stratégie de qualité de service élaborée pour les entreprises. Comme Orange ou SFR, l'entreprise est un fournisseur d'accès Internet avec une offre produit adaptée aux PME. Entretien avec **Nicolas Aubé**, fondateur de CELESTE.

### Félicitations pour votre labellisation Champions !

**Nicolas Aubé** : C'est une très bonne nouvelle. Nous sentions bien que l'ensemble de nos projets avaient une réception plutôt positive.

### Quelle est l'origine de l'aventure CELESTE ?

J'ai créé CELESTE en 2001, à l'époque de la libéralisation des télécoms et des débuts de l'ADSL. J'étais consultant pour un grand groupe télécom. Je me suis aperçu que la stratégie n'était pas dirigée vers les entreprises mais plutôt vers le grand public. La stratégie pour les entreprises était à l'époque plutôt conservatrice. Il y avait pourtant beaucoup à faire, lié à l'ADSL et au haut débit en général.

### En quoi votre activité est-elle innovante ?

Notre innovation, c'est l'offre produit adaptée aux PME, notamment sur les aspects de sécurité. Nous avons aussi des solutions de déploiement innovantes, sur la partie de la numérisation et de la gestion en temps réel qui nous permet de raccourcir nos délais de livraison. Également, nous innovons sur l'empreinte écologique puisque notre datacenter Marilyn a fait l'objet d'un brevet international : nous consommons moins d'énergie grâce à la forme verticale du bâtiment qui permet de faire circuler l'air de bas en haut et de l'évacuer par le haut de la structure. Nous refroidissons efficacement nos serveurs qui deviennent par conséquent moins énergivores.

#### Fadwa Sube

Membre du Bureau Exécutif, Systematic-Paris Region  
Présidente, Optiva Capital

La société CELESTE possède une équipe de haut niveau scientifique. Le datacenter Marilyn qui apporte une offre disruptive à la fois technologique et en gain d'optimisation de produit et de coût et de positionnement, a particulièrement séduit. Marilyn répond au nouveau défi de l'immobilier urbain : efficacité énergétique et besoin des villes, souplesse et adaptabilité.

MARILYN

### Les entreprises peuvent considérer qu'il est compliqué de s'équiper en fibre optique. Comment les persuader du contraire ?

Il faut rappeler qu'à partir du moment où les entreprises ont le téléphone, elles peuvent obtenir la fibre optique. On pense toujours qu'il y aura de grands travaux. Rien n'est plus faux. A ce jour, 95% des entreprises peuvent avoir la fibre optique, sans aucun délai. Chose qu'en général elles ignorent. Notre travail au quotidien, c'est d'expliquer aux entreprises que c'est possible et que ce n'est pas cher.

### Que recherchent les entreprises ?

Les entreprises cherchent un partenaire de confiance. L'atout de CELESTE c'est que nous sommes Français, l'actionnariat est français et nous sommes une PME comme nos clients.

### Quelle est la couverture de votre réseau sur le territoire ?

Nous couvrons 25 agglomérations, les zones les plus denses : toute la région parisienne, les régions de Lyon, Marseille, Bordeaux, Nantes, Strasbourg, Lille... Les plus grandes métropoles.

### Vous lancez en 2010 le data center Marilyn. Quelle a été la motivation de ce projet ?

Nous avons créé un datacenter pour des raisons stratégiques. Nous étions hébergés dans le datacenter d'un grand opérateur et ils ont résilié notre contrat du jour au lendemain ce qui aurait pu couler l'entreprise. Nous nous sommes dits : « plus jamais ça ». Nous voulions être propriétaires de notre data center. C'est le cas. Marilyn situé à Marne-la-Vallée, héberge une partie de notre infrastructure et fournit des baies à nos clients.

### Vos projets pour la suite ?

En 2016 nous avons lancé un nouveau produit, le StarDC. Un datacenter que nous implantons dans les entreprises. La possibilité pour elles d'avoir leur propre centre informatique qui correspond à leurs besoins. En 4 mois nous installons un hébergement professionnel sur site. Les capacités sont conséquentes : 4 baies informatiques, 20 kVA de puissance disponible, la possibilité donc d'héberger 168 serveurs en utilisant le même système de refroidissement que le centre Marilyn en free-cooling pour une réduction de la consommation d'énergie. Nous avons une forte demande à l'export. Notamment en Europe de l'Est et en Afrique du Nord. Le marché des serveurs informatiques tout en un est un marché en émergence. Les entreprises externalisent certaines données mais pourront garder d'autres données. Les deux principes ne sont pas incompatibles. Le StarDC permet donc de garder des données chez soi de manière plus sécurisée.



# ART-FI

L'EXPERT SUR LA BONNE LONGUEUR D'ONDE

#telecom  
#SAR  
#DAS

[www.art-fi.eu](http://www.art-fi.eu)  
[@SARtesting](https://twitter.com/SARtesting)

2009  
Date de création

2012  
Démonstration du prototype d'ART-MAN

2014  
Première vente aux Etats-Unis



Effectif  
33 dont 20% en Chine,  
Corée du Sud, Etats-Unis  
et Royaume-Uni



Ventes depuis 2014  
7 M€ d'instruments



Siège social  
Orsay, Île-de-France

**Le succès d'ART-Fi est à la mesure de son ambition : une révolution. Le Champion du Pôle Systematic Paris-Region conçoit et commercialise des instruments de mesure innovants de l'exposition des personnes aux ondes électromagnétiques émis par des équipements télécoms sans fil. Rencontre sur la même longueur d'onde, avec Stéphane Pannetrat, fondateur et directeur général d'ART-Fi.**

### Comment vous est venue l'idée d'ART-Fi ?

**Stéphane Pannetrat :** *Par l'observation. Les fondateurs d'ART-Fi étaient en poste chez Sagem Mobiles. Pour ma part j'étais responsable d'un laboratoire de mesure d'antenne, de radiofréquence, de performance pour les téléphones mobiles qui nous permettait de faire des pré-qualifications de téléphones avant leur mise sur le marché. Les laboratoires étaient confrontés à une importante charge de travail pour faire face à la demande de qualification. Dans ce contexte, nous avons été amenés à challenger la rapidité, l'efficacité et la précision de ces instruments de mesure traditionnels.*

### Quelle est la problématique et les besoins de l'industrie ?

*La problématique principale c'est de réduire les temps de recherche et de développement pour mettre les téléphones portables rapidement sur le marché. Donc, de mesurer le DAS (débit d'absorption spécifique, ndlr), cette énergie émise par les téléphones portables et absorbée par les tissus humains, le plus brièvement possible. Cette mesure était jusqu'à lors effectuée par des robots très lents. Nous avons alors constaté le décalage entre l'offre proposée par les fournisseurs de systèmes de mesure d'exposition et le besoin des industriels. Pour l'industrie, il ne s'agit pas d'avoir un système rapide ou précis, mais rapide et précis.*

**Jacques Guichard**  
Membre du Bureau Exécutif,  
Systematic Paris-Region

*ART-Fi adresse le problème, ô combien important, de l'exposition des personnes aux ondes électromagnétiques. Son produit phare, ART-MAN, apporte une rupture en terme de rapidité et de précision dans la mesure, ouvrant ainsi à ART-Fi un marché considérable.*

PARRAIN

### En quoi votre technologie est-elle révolutionnaire ?

*Avec notre banc d'essai ART-MAN, les phases de tests ne durent que quelques jours au lieu de plusieurs semaines. En dehors des capteurs, il nous fallait également inventer un tissu biologique humain et reproduire le comportement du corps humain en terme de propagation des ondes. Notre atout, c'est que nous avons mis en parallèle le développement de ce tissu biologique avec le développement et les prototypages de nos capteurs et tout l'ensemble des cartes électroniques radiofréquence de pièces mécaniques qui composent notre système.*

**« Nous avons trois brevets, sur le hardware, sur la chimie et sur les algorithmes de traitement. »**

### Comment a été reçue votre innovation ?

*Nous avons fait la démonstration de notre prototype en 2012 devant un comité de normalisation international qui avait lieu en Allemagne. Cette démonstration a été perçue comme une annonce révolutionnaire dans le sens où pour la première fois ils rencontraient une société différente de la société en position de monopole et qui proposait un produit avec un potentiel très fort. Notre concurrent s'est d'ailleurs empressé de présenter un prototype similaire !*

### Pouvez-vous nous expliquer votre technologie ?

*Nous avons des capteurs propriétaires que nous noyons dans un liquide que nous avons développé afin d'accélérer la mesure et la rendre plus précise et compatible avec les évolutions futures des standards électromagnétiques. Nous avons trois brevets, sur le hardware, sur la chimie et sur les algorithmes de traitement.*

### Qui sont vos clients ?

*Nos clients sont les constructeurs de téléphones mobiles, les régulateurs et les laboratoires de test. Nous faisons 100% de notre chiffre d'affaires à l'export, essentiellement en Asie et aux Etats-Unis.*

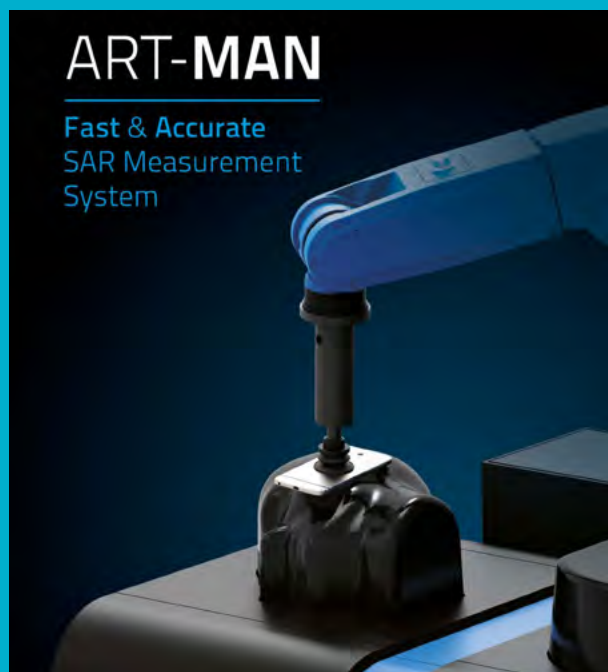
### Quelles sont les prochaines étapes pour ART-Fi ?

*Au-delà de la mesure électromagnétique, nous allons accompagner l'évolution des standards des normes télécoms. Nous nous sommes aussi rendus compte que nous pouvions faire plus que de la mesure d'exposition. Notre technologie nous permet de proposer également de la mesure de performance.*

## LEURS PROJETS POUR L'AVENIR

On ne le répétera jamais assez, le dénominateur commun des Champions du Pôle Systematic est une réussite d'entreprise fondée sur l'innovation, sur l'émergence d'un produit ou d'une solution en pointe technologiquement et à l'origine de leur hypercroissance. Pour cette édition, le magazine a certes souhaité valoriser les titres phares de ces entreprises, mais nous voulions également présenter leurs projets pour l'après-labellisation. Qu'il s'agisse d'un datacenter écologique et prêt-à-installer ou d'une plateforme de monétisation des OTT, les Champions 2017/2018 dévoilent leurs projets révolutionnaires et partagent leur actualité. Notre magazine ouvre ainsi, dans le même temps, une fenêtre sur le futur et sur l'avenir de ces entreprises innovantes.

### ART-FI



#### - ART-MAN -

ART-MAN est un banc d'essai pour les appareils mobiles principalement pour les téléphones portables capable de capter les ondes électromagnétiques émises.

### CELESTE



#### - StarDC -

StarDC, un datacenter tout-en-un, installé chez vous par CELESTE. Le StarDC est un mini-datacenter dont la surface n'excède pas une place de parking. De conception modulaire, il est cependant conçu pour devenir une infrastructure pérenne de l'entreprise. En effet, sa structure est non seulement solide mais elle est étudiée pour résister aux variations climatiques et favoriser la circulation de l'air. D'autre part, son mode de fonctionnement permet une exploitation scalable adaptée aux besoins des entreprises. Ainsi la haute-densité permettra de répondre aux exigences de puissance des nouvelles gammes de serveurs. De plus, son fonctionnement en free-cooling permet de limiter les consommations d'énergie et de réduire les dépenses de fonctionnement.

## FRAUDBUSTER



### - spOTTer -

spOTTer est une solution reposant sur du DPI. Cette solution a deux objectifs : lutter contre le détournement des appels internationaux, établis depuis l'étranger en voix traditionnelle, mais terminés chez l'abonné de destination sur l'application Viber/WhatsApp/etc, privant l'opérateur recevant l'appel des revenus qui lui sont dus. spOTTer peut également permettre de « monétiser les OTT », c'est-à-dire à générer des revenus sur l'usage d'applications pourtant gratuites comme WhatsApp. Dans les pays où FraudBuster est présent, le business model des opérateurs repose beaucoup sur les appels internationaux. Or ces appels sont les premiers à être impactés par les OTT, et le volume de trafic chaque mois diminue.

## LEMON WAY

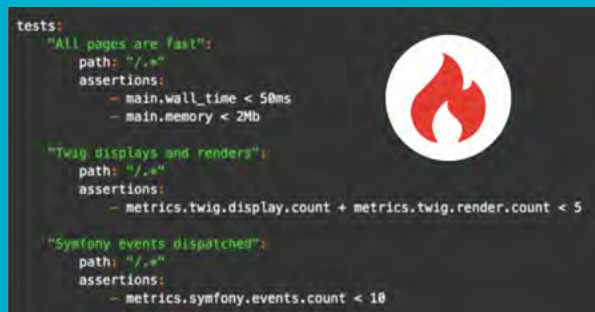


**LEMONWAY**  
FOR E-COMMERCE

### - Lemon Way For E-commerce -

Lemon Way For E-commerce, une solution de paiement 100% sécurisée. Afin de répondre aux besoins du marché, Lemon Way a récemment lancé sa nouvelle solution Lemon Way for E-commerce. Facile et rapide à intégrer, cette solution de paiement hyper compétitive, seulement 1,2% + 0,18€, a été spécialement pensée pour les e-commerçants. Cette solution s'intègre sous différents CMS (Prestashop, Magento, Woo-commerce), ainsi que via l'API Lemon Way. Elle permet aux e-commerçants d'accepter les paiements par carte bancaire du monde entier, de façon facile, rapide et entièrement sécurisée.

## SENSIOLABS



### - Blackfire.io -

Blackfire.io fait monter en puissance les performances des applications PHP. Il permet aux développeurs et aux IT/ops de vérifier et d'améliorer en continu la performance de leur application en obtenant la bonne information au bon moment.



### - SensioLabs University -

SensioLabs University est une nouvelle expérience immersive individualisée d'apprentissage de Symfony par les créateurs du framework. Via une plateforme d'e-learning complète, les participants ont accès à des cours vidéo, des sessions live, un plan de montée en compétence et des exercices personnalisés.

# - L'ALMANACH DES CHAMPIONS -

2011

alter way

## ALTER WAY

Lancement de l'offre Container As A Service en partenariat avec Huawei

BALYO

## BALYO

Entrée en Bourse en juin 2017

SAFRAN  
Morpho

## DICTAO

Changement de nom pour Idemia suite à la fusion avec Oberthur

esi  
get it right®

## ESI GROUP

Lancement de la nouvelle version de SYSWELD, solution logicielle pour l'assemblage, le soudage et le traitement thermique virtuels

ESTEREL  
Technologies

## ESTEREL TECHNOLOGIES

Société du Groupe ANSYS

HGH Infrared  
Systems

## HGH SYSTÈMES INFRAROUGES

Lancement d'une nouvelle technologie pour Spynel-S et Spynel-X, améliorant la phase de reconnaissance en cas de menace

open wide  
ARCHITECTE OPEN SOURCE  
a Smile group company

## OPEN WIDE

Société du Groupe Smile

SPRING  
TECHNOLOGIES  
Marketing as a Service

## SPRING TECHNOLOGIES

Lancement d'une nouvelle version du produit NCSIMUL SOLUTIONS

Systar  
MANAGE WITH VISION

## SYSTAR

Filiale du Groupe AXWAY

transatel

## TRANSATEL

Partenariat avec Vaio Japan pour un équipement des ordinateurs au standard de connectivité LTE

WALLIX  
TRACE.AUDIT.TRUST

## WALLIX

Partenariat avec Schneider Electric pour la protection des accès aux systèmes informatiques du groupe par WALLIX ADMINBASTION

2012

6WIND

## 6WIND

Partenariat sur 10 ans noué avec ALAXALA pour le développement d'un réseautage de télécommunications haute performance

BOOSTEDGE  
BY ACTIVNETWORKS

## BOOSTEDGE

Lancement de Boostedge Petacache, technologie de cache hybride dernière génération en 2016

ip ip-label

## IP-LABEL

Déploiement de nouvelles fonctionnalités sur les offres Datalimit et Datametrie GX

LINAGORA

## LINAGORA

Lancement de la dernière version majeure 3.0 du serveur mail Open Source de la Fondation Apache

IDNOMIC

## IDNOMIC

Contrats signés avec PSA et Renault en 2016 pour sécuriser les systèmes d'information de leurs véhicules

Smile  
OPEN SOURCE SOLUTIONS

## SMILE

Obtention du label Happy Trainees 2018

2013


**Bluelinea**  
bridging the gap
**BLUELINEA**

Lancement de la nouvelle solution connectée « BlueHub » en septembre 2017


**Genymobile**
**GENYMOBILE**

Lancement du Genymotion Cloud en 2016


**IJENKO**
**IJENKO**

Signature d'un partenariat structurant avec Singapore Power Centre of Excellence en 2016


**MAINTAG**  
The Standard For Aerospace
**MAINTAG**

Rachat par TXCOM Group en décembre 2015


**OVH.com**  
Innovation is Freedom
**OVH.COM**

Lancement d'un plan de recrutement de 1000 salariés en septembre 2017


**SILKAN**
**SILKAN**

Renouvellement des certifications EN9100 : 2009 et ISO 9001 par Afnor Certification


**zenika**
**ZENIKA**

Référencé 3<sup>ème</sup> au classement Great Place To Work 2017 des moins de 500 salariés

2014


**ARKAMYS**
**ARKAMYS**

Nouveaux contrats avec DongFeng et Skoda et renouvellement des contrats avec Hyundai en 2017


**enovance**  
Cloud & Managed Services Provider
**ENOVANCE**

Filiale du groupe Red Hat


**OLEDCOMM**
**OLEDCOMM**

Lancement de la Hepta LiFi lamp pour les hôpitaux et les cliniques en partenariat avec le fabricant Biolume


**SRETT**
**SRETT**

Lancement de la solution IoT Orbitracker en septembre 2017


**SunPartner**  
solar innovative energy
**SUNPARTNER**

Médaille d'Or du Concours de l'Innovation 2017 pour la solution Wysips@Cameleon


**VOLUNTIS**  
Connected Therapeutics
**VOLUNTIS**

Renforcement du partenariat entre Sanofi et Voluntis pour la mise à disposition d'une solution numérique de dosage de l'insuline

2015


**cedexis**
**CEDEXIS**

Présence au salon SYS-CON's 21st International Cloud Expo en octobre 2017


**denyall**  
NEXT GENERATION APPLICATION SECURITY
**DENYALL**

Rachat par Rohde & Schwarz Cybersecurity en janvier 2017


**DOSI** soft
**DOSISOFT**

Lancement de la solution EPIbeam fin 2016


**enyx**
**ENYX**

Accord stratégique avec Metamako fournisseur de dispositifs de systèmes déterministes signé fin 2016


**IPPON**  
Digital . Technologies . Hosting
**IPPON**

Lancement de la nouvelle offre de services Discovery to Delivery


**Softeam**  
BEYOND SOFTWARE
**SOFTEAM**

Recrutement de 200 nouveaux collaborateurs en Digital, Data et Intelligence Artificielle


**SPLIO**
**SPLIO**

Levée de 10 millions d'€, auprès du Fonds Ambition Numérique de Bpifrance, BNP Paribas et Amundi Private Equity fin 2016

2016


**geoconcept**
**GEOCONCEPT**

Lancement de l'application « TourSolver Mobile » en octobre 2017


**LUCEOR**  
WIMESH SYSTEMS
**LUCEOR**

Intégration des réseaux WiMesh Luceor dans les drones de sécurité et de défense Aeraccess


**magillem**
**MAGILLEM**

Classement dans le magazine FrenchWeb 500


**oodrive**  
The Cloud Storage Company
**OODRIVE**

Levée de fonds d'une valeur de 65 M € auprès des investisseurs Tikehau Capital, MI3 et NextStage


**Olfeo**
**OLFEO**

Partenariat avec la société Lastline visant à renforcer son expertise de sécurité web avec une solution de sandbox avancée permettant de détecter les malware


**Theodo**
**THEODO**

Référencé 3<sup>ème</sup> au classement Happy At Work 2017

- 21 -



## BALYO, UNE ENTRÉE EN BOURSE PAR LA GRANDE PORTE

Membre du Pôle de compétitivité Systematic Paris-Region depuis 2011, Balyo évolue sur un marché en explosion, la robotique. Leader technologique dans la conception et le développement de solutions robotisées, notamment pour les chariots de manutention, l'ancien Champion du Pôle Systematic Paris-Region vient de réussir son introduction en Bourse. Compte rendu avec **Fabien Bardinet**, Président de Balyo.

Le processus d'introduction en Bourse de la société innovante Balyo aura duré pratiquement un an. La décision de ce lancement a été prise en septembre 2016 et l'entreprise a été cotée en juin 2017.

« Le processus d'entrée en Bourse est long et compliqué mais passionnant ! Ce type d'opération nécessite beaucoup de technique financière, il faut donc obtenir les bons conseils. L'essentiel, c'est de prendre le temps de poser sa stratégie et de savoir ce qu'on a envie de faire, d'avoir une idée claire de la trajectoire de l'entreprise. Imaginer la société dans 10 ans, c'est finalement ce qu'il y a de plus excitant ! », livre Fabien Bardinet, Président Directeur Général de Balyo.

Balyo avait fixé le 8 juin son prix d'introduction en Bourse sur Euronext Paris. « Ce processus a pris presque 9 mois, le temps d'une naissance en quelque sorte ». Le montant définitif de l'offre de l'augmentation de capital s'est établi à 45,8 M€ et à 4,11€ par action.

« La phase la plus intense ce sont les roadshows. À raison de 6 à 7 réunions par jour pendant 12 jours, on passe son temps à convaincre les investisseurs de notre projet et on n'a le droit à aucune erreur. C'est un exercice très intense, difficile mais en même temps passionnant » confie Fabien Bardinet.

En préparation de son IPO, Balyo a suivi le programme d'initiation aux marchés financiers pour les PME innovantes d'En-

terNext, lancé en 2015 : TechShare. Un dispositif pédagogique qui aide les entreprises du numérique, des sciences de la vie et de l'éco-industrie, à mieux comprendre le rôle et le fonctionnement des marchés financiers.

Depuis sa création en 2005, la société a levé près de 19 M€. En 2016, Balyo a connu une forte croissance de son activité. L'entreprise a réalisé un chiffre d'affaires de 5 M€ en 2016, en progression de 79% par rapport à 2015 et a pour objectif un chiffre d'affaires supérieur à 15 M€ pour l'année 2017.

Les fonds levés par cette IPO seront investis dans le développement technique et commercial de l'entreprise en Europe, aux Etats-Unis et en Asie, à partir de Singapour.

« Pour l'instant nous sommes focalisés sur la croissance pour tirer l'entreprise vers le haut. Le temps de l'optimisation des coûts viendra ensuite. Nous déménageons très prochainement dans de nouveaux locaux car nos effectifs sont passés de 30 personnes il y a 4 ans à plus de 100 aujourd'hui ».

« Pour l'instant nous sommes focalisés sur la croissance pour tirer l'entreprise vers le haut. Le temps de l'optimisation des coûts viendra ensuite. »

À titre de conseil pour les Champions du Pôle Systematic, le président de Balyo invite à toujours « viser l'excellence », à se battre continuellement et à être vigilant à conserver un très haut niveau d'exigence personnelle, « le moindre détail doit être passé au crible », conseille-t-il volontiers. « Viser l'excellence est le seul chemin vers le succès. En visant la médiocrité on ne peut atteindre que la nullité ».

## BALYO RÉVOLUTIONNE LE MONDE DE LA MANUTENTION

Une solution compétitive, simple, autonome et globale : au cœur de l'Industrie 4.0.

La technologie Driven by Balyo, une des plus innovantes au monde, permet à des véhicules de manutention de se localiser en temps réel et de se déplacer à l'intérieur des bâtiments, en totale autonomie.

Cette technologie unique transforme des chariots standards, conçus pour un usage manuel, en robots intelligents capables de naviguer et d'interagir avec les hommes et leur environnement de manière sécurisée, sans ajout d'infrastructure.

Développés en partenariat avec les deux leaders industriels du secteur de la manutention : Linde Material Handling et Hyster Yale Group, les chariots robotisés Driven by Balyo sont disponibles et maintenables partout dans le monde.

Plus qu'un simple chariot robotisé, Balyo offre une solution globale et compétitive unique sur le marché.







## ARKAMYS, UNE CROISSANCE À LA VITESSE DU SON

Depuis l'obtention de son label en 2014, les retentissements autour des succès d'ARKAMYS, l'ancien Champion du Pôle Systematic, crèvent les tympans. La PME innovante qui développe des solutions logicielles embarquées à destination des équipements électroniques pour l'amélioration du son, vient de signer avec le constructeur chinois Dongfeng et d'ouvrir début 2017 une nouvelle implantation au Japon. Entretien avec **Philippe Tour**, Président Directeur Général d'ARKAMYS.

Avec ARKAMYS, l'autoradio d'autrefois prend définitivement un coup de vieux. La société championne 2014 du Pôle Systematic améliore l'expérience utilisateur par des algorithmes de traitement du signal sonore. Des systèmes intégrés dans les voitures, mais aussi dans les robots, la téléphonie mobile et les tablettes.

Depuis sa création en 1998 jusqu'à aujourd'hui, le succès de l'entreprise est tel que Sound Staging, le système phare d'ARKAMYS, équipe à ce jour 35 millions de véhicules à travers le monde. La société fait en effet plus de 75% de son chiffre d'affaires à l'international.

« 2017 aura été une année très intéressante pour nous : une véritable moisson de commandes, nos activités internationales qui se renforcent en Chine et notre produit, qui s'adressait à des véhicules entrées et moyennes gammes, évolue en haut de gamme via deux nouvelles signatures importantes de contrats », déclare Philippe Tour, le Président Directeur Général d'ARKAMYS.

La société rayonne certes en Europe, mais son développement international comprend la Corée du Sud, la Chine, les Etats-Unis et enfin une installation à Tokyo en début d'année 2017.

« Systematic Paris-Region a contribué à nous aider pour cette dernière installation, par l'intermédiaire notamment d'une aide au

coût d'implantation », rappelle Philippe Tour. « Le marché coréen était notre première ouverture internationale. Le marché chinois a quant à lui le taux de croissance le plus important. Et nous ne pouvons pas être absents chez les grands constructeurs japonais ».

ARKAMYS compte ainsi parmi ses clients, 19 marques renommées telles que Hyundai-Kia, Nissan, Saic, Dongfeng, Skoda et bien sûr Renault, Peugeot ou encore Citroën. Mais pour l'avenir, ARKAMYS a choisi d'élargir son spectre commercial en brevetant récemment un logiciel, en collaboration avec le CNRS et les Hôpitaux de Paris, destiné à personnaliser l'audio et ainsi prendre en compte la capacité auditive de chaque individu en adaptant le son aux utilisateurs.

« Nous sommes dans une démarche commerciale B to B. Nous allons compléter notre offre avec un produit innovant en B to C. »

« Nous sommes dans une démarche B to B. Nous allons compléter notre offre avec un produit en B to C innovant. Nous sommes actuellement en recherche de partenaires financiers, technologiques », dévoile volontiers Philippe Tour.

Pour être Champion, Philippe Tour conseille modestement « de ne pas hésiter à s'appuyer sur le réseau des Français à l'étranger. Beaucoup de Français travaillent dans des entreprises importantes tout autour du monde et ces derniers sont ravis d'aider des entreprises françaises. »

À bon entendeur !



ARKAMYS



« Statistiquement, les pays qui ont le plus robotisé sont ceux qui ont le plus faible taux de chômage. La robotique permet de créer plus de valeur en travaillant moins ce qui est bon pour tout le monde. Dans les années qui viennent nous travaillerons tous beaucoup moins. Le problème qui se pose, c'est l'iniquité du partage des richesses »

Fabien Bardinet, Président de Balyo

« Il y avait tellement d'incertitude à nos débuts. A la question : « va-t-on y arriver ? », nous répondions qu'il y a peu de chance que ça aboutisse. C'est d'autant plus de fierté aujourd'hui ! »

Stéphane Pannetrat, Fondateur d'ART-Fi

« Pour se développer à l'international, il faut des femmes et des hommes, des équipes qui ont une culture internationale »

Laurent Kott, Président du comité de sélection des Champions

« Aux Etats-Unis tout le monde veut et sait vendre, même quand le produit n'est pas encore fini. En France, si le produit n'est pas mature, on voit le commercial comme le bonimenteur des marchés, alors qu'on pourrait très bien commencer à vendre plus tôt. »

Grégory Pascal, Fondateur de SensioLabs

« La tendance du marché ? La situation tourne mal en ce moment pour les télécoms à cause des OTT (Skype, Viber, ...). Le business international disparaît. Nous avons un client qui a vu son trafic international divisé par 15 entre 2011 et 2017 »

Jérémy Vinant, Fondateur de FraudBuster

« On sait très bien que les ondes ont un impact sur la santé. Ce que la plupart des gens ne savent pas c'est qu'en production, on ne produit pas des jumeaux. Il y a des écarts entre les téléphones mobiles d'une même chaîne de production sur le même modèle. Entre votre téléphone et le mien, nous n'avons pas la même valeur de DAS. »

Stéphane Pannetrat, Fondateur d'ART-Fi

« Le problème c'est la formation. On peut essayer de combattre la robotique ou l'intelligence artificielle. C'est un combat perdu d'avance. Par contre, il y a des tas de choses que les robots ne sauront jamais faire »

Fabien Bardinet, Président de Balyo

« Les lignes qui étaient utilisées avant la fibre, c'étaient les lignes de cuivre. Et nous sommes arrivés à l'utilisation maximum des lignes de cuivre »

Nicolas Aubé, Fondateur de Celeste



Retrouvez-nous sur  
les réseaux



@pole\_systematic



systematicparisregion



systematic

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.



Yvelines  
Le Département



Partenaire privilégié :



Partenaires stratégiques :

