

Le palmarès 2018 | 2019 des
**entreprises
inspirantes**
de la Deep Tech
francilienne

ÉDITO 04
La vision de Jean-Luc BEYLAT
Systematic, Pôle européen des Deep Tech

TÊTE-À-TÊTE 05
Avec Jean-Noël de GALZAIN
Favoriser la croissance des entreprises

LES CHAMPIONS 06-07
Palmarès et chiffres clés

**QUE SONT-ILS
DEVENUS ?** 25-26
Oodrive
Alter Way

CHAMPIONS

S'inscrivant dans une démarche d'Open Innovation, Systematic Paris-Region, pôle européen des Deep Tech, rassemble et anime un écosystème d'excellence de plus de 800 membres.

Systematic 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 : data science & AI, cyber & security, digital infrastructures & IoT, digital engineering, photonics et open source, adressant les grands enjeux économiques et sociétaux.

Le Pôle a également pour mission de promouvoir ses acteurs, son territoire, ses projets d'innovation afin d'accroître sa notoriété et de développer l'attractivité du territoire.

Le programme filière Croissance Des Entreprises est soutenu par le Fonds européen de développement régional (FEDER), la Direccte et la région Île-de-France notamment.



Votre contact Champions

Jules Treuille, Chef de projet PME
jules.treuille@systematic-paris-region.org
Tél. 01 69 08 05 35

Votre contact CDE (Croissance Des Entreprises)

Peggy Vicomte, Directrice
peggy.vicomte@systematic-paris-region.org
Tél. : 01 69 08 05 29

Les Champions du Pôle seront à l'honneur à la #JAP18 ! Un grand merci à notre Comité de Sélection...



**Johnny
LAM**

Manager - Conseil
en financement
de l'innovation
chez Taj



**Jacques
GUICHARD**

Membre émérite
du Pôle, Président
du Groupe
Thématique TIC
& Santé, ancien
Président des
laboratoires
internationaux
du Groupe Orange



**Laurent
KOTT**

Président
du Comité de
Sélection des
Champions,
Président
de IT-Translation



**Fadwa
SUBE**

Membre du
Bureau Exécutif
du Pôle,
Co-Présidente
du Comité de
Sélection des
Champions,
Présidente
d'Optiva Capital



**Didier
MORET**

Président
de Techventure



**Pierre
VILPOUX**

Fondateur de
Vistart Innovation,
Responsable
Business
et membre
du Conseil
d'Administration
d'Uavia



**Benoît
PIMONT**

Associé
chez Deloitte



**Thomas
DELOUVRIER**

Directeur
du Programme
« Start-ups »
chez Business
France

Venez découvrir
la promotion 2018-2019 !

Sommaire

- 04** **ÉDITO** de Jean-Luc BEYLAT,
Président de Systematic Paris-Region
- 05** **TÊTE-À-TÊTE** avec Jean-Noël de GALZAIN,
Vice-Président de Systematic Paris-Region
- 06** **LE PALMARÈS DES CHAMPIONS** depuis 2011
- 07** **LES CHAMPIONS** en 10 chiffres clés
- 08** **DÉCOUVREZ** nos champions 2018
- 23** **RENCONTRE** avec Laurent KOTT,
Président du Comité de Sélection
- 25** **QUE SONT-ILS DEVENUS ?** Oodrive - Alter Way

*Avec ses Champions 2018|2019,
le pôle de Compétitivité Systematic met en valeur,
comme chaque année depuis 2011, des entreprises
qui se distinguent par leur capacité d'innovation
et leur potentiel de croissance.*



Jean-Luc BEYLAT

Vice-Président chargé des partenariats industriels chez Nokia
Président de Nokia Bell Labs France
Président du Pôle Systematic Paris-Region

Mais les lauréats de 2018 sont plus que cela : ils sont emblématiques des Deep Tech, ces technologies structurantes qui permettront de répondre aux nouveaux enjeux de société, qu'il s'agisse de la santé, de la sécurité, de la mobilité, de l'énergie... En misant d'emblée sur l'intelligence artificielle, le big data et l'internet des objets, ces start-up, PME et ETI démontrent qu'elles se projettent déjà sur ces nouveaux enjeux.

C'est le rôle d'un pôle de Compétitivité de les soutenir dans leur processus d'innovation et de croissance. Grâce à l'écosystème de Systematic, ces entreprises ont pu s'ouvrir à des compétences et des problématiques hors de leur domaine habituel. Une démarche indispensable si l'on veut sortir du développement incrémental et aller vers de véritables innovations de rupture.

Systematic, qui a l'ambition de s'affirmer comme le futur pôle européen des Deep Tech, doit lui-aussi évoluer pour mieux accompagner et accélérer la croissance des entreprises sur les marchés européens et mondiaux. C'est pourquoi, sur la période 2019-2022, Systematic va se réinventer sous la forme de 6 « hubs » DeepTech : Data Science et IA, Cyber et Sécurité, Infrastructures Numériques, Ingénierie Numérique, Photonique, Open Source. En développant et en animant un écosystème d'excellence internationale autour de ces hubs, Systematic permettra à ses entreprises de répondre aux enjeux économiques et sociétaux de demain.

@jeanlucbeylat

En tête-à-tête avec

Jean-Noël de Galzain

*Président et fondateur de WALLIX Group,
Président d'HEXATRUST,
Vice-président du Pôle Systematic Paris-Region,
en charge de la croissance des entreprises*

QUELS SONT LES MOYENS DE SYSTEMATIC POUR FAVORISER LA CROISSANCE DES ENTREPRISES ?

Le pôle Systematic est un écosystème qui offre un cadre permettant de monter des projets collaboratifs de R&D entre PME, grandes entreprises, et laboratoires de recherche, afin d'accélérer le transfert des innovations vers le marché. Le label EIP et le label « Champion du pôle Systematic Paris-Region » sont des leviers pour accroître la visibilité des entreprises les plus prometteuses auprès de leurs clients potentiels, en France et à l'international, mais aussi vis-à-vis des investisseurs et de l'ensemble des financeurs. Par ailleurs, nous proposons aussi des accompagnements plus « personnalisés », pour une entreprise ou un groupement d'entreprises : des rencontres avec les utilisateurs et donneurs d'ordre publics et privés, des voyages d'affaire destinés à augmenter leur visibilité à l'international, et finalement leur chiffre d'affaires.

SYSTEMATIC PEUT ÉGALEMENT AIDER LES ENTREPRISES À RECRUTER ?

Nous pouvons dans certains cas aider une PME à recruter un cadre expérimenté ou un chercheur de haut niveau. Mais nous voulons plus généralement nous attaquer au problème du manque de ressources humaines dans le numérique, en soutenant des formations qui visent à la reconversion d'ingénieurs ou de techniciens vers nos métiers. De même, dans le domaine crucial de la cybersécurité par exemple, nous voulons soutenir la formation d'intermédiaires qui feront l'interface entre les experts et les utilisateurs dans les organisations et les entreprises.

COMMENT LA MISSION DE SYSTEMATIC AUPRÈS DES ENTREPRISES VA-T-ELLE ÉVOLUER ?

C'est en collaborant sur des projets de transformation numérique que les PME et les grands groupes pourront ensemble tirer les bénéfices de la montée en puissance des Deep Tech (Big Data, IA, objets connectés...). Mon rêve est de voir de grands industriels européens signer des partenariats stratégiques visibles avec les champions français du numérique pour motoriser nos territoires intelligents, nos nouveaux moyens de transport autonomes, nos services de santé ou plus largement nos vies dans un monde digitalisé. Il n'y a aucune fatalité à ce que les grandes entreprises aillent toujours chercher leurs partenaires commerciaux ailleurs qu'en France, alors que nous sommes un écosystème de rang mondial dans l'IA, la Cybersécurité ou les Objets connectés !



@JNdeGalzain

2011

ALTER WAY

Développe en Open Source le nouvel intranet de la Gendarmerie Nationale.

BALYO

En septembre 2018, YALE lance sa gamme de chariots robotisés, géoguidés par la technologie de navigation BALYO.

DICTAO

Rejoint IDEMIA en 2014.

ESI GROUP

Collaboration avec DGA Essais Propulseurs dans le cadre de la mise au point d'un banc d'essais virtuel pour les moteurs d'avion.

ESTEREL TECHNOLOGIES

Société du Groupe ANSYS depuis 2012.

HGH INFRARED SYSTEMS

Acquisition en cours par le Groupe américain CARLYLE.

OPEN WIDE

Société du Groupe SMILE depuis 2016.

SPRING TECHNOLOGIES

Acquisition par HEXAGON en juin 2018.

SYSTAR

Filiale du Groupe AXWAY depuis 2014.

TRANSATEL

Signe en 2018 un accord avec JAGUAR LAND ROVER pour une connectivité cellulaire couvrant les applications de voiture connectée des deux marques.

WALLIX

Augmentation du capital de 37 M€ en 2018 (Euronext).

2012

6WIND

Réalise 90 % de ses ventes à l'international.

BOOSTEDG

Lance en 2017 UBFast, plateforme SaaS dédiée à l'optimisation des sites de e-commerce.

IP-LABEL

lance en 2018 l'ip-label Tools : plateforme mettant à disposition un ensemble d'outils open-source dédiés à l'analyse de la conception de sites et applications web.

LINAGORA

: Dévoile en 2018 un assistant personnel open source LinTO.

IDNOMIC

Sécurise les communications des véhicules coopératifs et connectés.

SMILE

Acquiert Adyax, agence spécialisée dans les projets digitaux d'envergure en 2018.

2013

BLUELINEA

Commercialisation de Gewa Connect, application domotique favorisant l'autonomie de personnes en situation de handicap.

GENYMOBILE

Est dans le classement des start-up françaises de Software - Adtech les mieux valorisées selon le magazine « Challenges ».

MAINTAG

Rachat par TXCOM Group en 2015.

OVH

S'apprête à lancer des offres en fibre optique.

SILKAN

Lance en 2017 eVariX, un compilateur Matlab/Scilab vers C++.

ZENIKA

Great Place To Work 2018 des moins de 500 salariés.

2014

ARKAMYS

Collabore avec NXP pour développer des nouvelles solutions audio pour l'automobile.

ENOVANCE

Racheté par le leader américain de l'Open Source Red Hat en 2014.

OLEDCOMM

Présente la première lampe de bureau dotée de la technologie LiFi au CES 2018.

SRETT

Partenariat avec le groupe japonais TEJIN PHARMA pour la distribution de la solution TeleOx depuis 2017.

SUNPARTNER

Ouvre la première usine de vitrages photovoltaïques en octobre 2017.

VOLUNTIS

Lève 30 M€ sur Euronext en mai 2018.

Chiffres clés des Champions depuis 2011



48
Champions
dont 42 PME
et 6 ETI



1,1 Md€
de CA cumulé
en 2017



658 M€
levés entre
2011 et 2017



8 000
emplois créés



4
entrées
en bourse



10
cessions
d'entreprises



16 ans
âge moyen
des sociétés



33
pays dans
lesquels des
Champions
sont présents

2015

CEDEXIS

Acquisition par l'américain CITRIX en 2018.

DENYALL

Absorption par l'entreprise allemande ROHDE & SCHWARZ CYBERSECURITY en 2017.

DOSISOFT

La solution EPIgray est utilisée au Princess Alexandra Hospital de Brisbane depuis septembre 2017.

ENYX

Ouvre de nouveaux bureaux à Hong-Kong en 2018.

IPPON

6 sportifs de haut niveau parmi ses employés et 600 enfants aidés par sa fondation.

SOFTEAM

Acquisition d'ESCENT en mai 2018.

SPLIO

Intègre la fidélisation à sa plateforme marketing.

2016

GEOCONCEPT

Dévoile à la Paris Retail Week 2018 deux nouvelles versions : GTM 3.0 et TourSolver 5.1.

LUCEOR

Participe au projet SafeCity dont le chef de file est THALES.

MAGILLEM

Premier prix au « Dac Silicon/Technology Art Show » 2018.

OODRIVE

Obtient le Visa de sécurité de l'ANSII en juin 2018.

OLFEO

Publie en juin 2018 un livre blanc sur le facteur humain pour faire évoluer la perception de la cybersécurité dans les entreprises et les collectivités.

THEODO

KEENSIGHT CAPITAL et ISAI entrent au capital en mars 2018.

2017

ART-FI

Le produit ART-MAN est le système leader de la mesure de DAS avec réseaux de capteurs vectoriels.

CELESTE

Détient un réseau propre de 2500 km de câbles optiques déployés.

FRAUDBUSTER

Dans le Top 30 des « Champions de la Croissance » 2018 du journal « Les Echos »

LEMON WAY

Lève 10 M€ en juillet 2018.

SENSIOLABS

Lance la Pépinière Symfony en partenariat avec WebForce3 en 2017.

#DataScienceAndAI
#CyberAndSecurity
#DigitalInfrastructuresAndIoT
#DigitalEngineering
#Photonics
#OpenSource



Adèle COMBES
Responsable
communication
médicale

Samir MEDJEBAR
Directeur commercial

#DISPOSITIFSMEDICAUXCONNECTES
#TELEMEDECINE
#INTELLIGENCEARTIFICIELLE

<https://www.bioserenity.com>

 @bioserenity

2014 Date de création



130

2015 Sortie du Neuronaute, vêtement connecté pour le diagnostic de l'épilepsie



7.8 M€

2016 Lancement de la plate-forme de télé-diagnostic Neurophy



Institut du Cerveau et de la Moëlle Epinière, Hôpital de la Pitié Salpêtrière, 75013 Paris

2018 1^{re} commercialisation du Cardioskin, tee-shirt connecté à fonction d'électrocardiogramme (en partenariat avec Servier)



Troyes, Atlanta, Boston, Shenzhen

BIO SERENITY

Smart Healthcare Solutions



BIO SERENITY

Un vêtement intelligent qui mesure des paramètres biomédicaux et transmet les résultats au médecin via une plateforme de télémédecine : c'est avec ce dispositif que BioSerenity va permettre à des patients d'être suivis à domicile, sur de longues durées et à moindre coût. Leur premier produit commercialisé, un tee shirt qui réalise un électrocardiogramme, vient d'être lancé. Un autre produit, pour la prise en charge de l'épilepsie, est en phase de validation clinique. Une révolution dans la médecine de spécialités, comme l'explique Samir Medjebar, directeur Business Development de BioSerenity.

D'OU EST VENUE L'IDÉE DE CRÉER CES INSTRUMENTS DE DIAGNOSTIC « WEARABLE » ?

Samir Medjebar : Le fondateur de BioSerenity, Pierre-Yves Frouin, qui travaillait dans le domaine des dispositifs médicaux, avait remarqué les difficultés de prise en charge de patients atteints de maladies neurologiques. C'est particulièrement vrai pour l'épilepsie : de nombreux patients doivent attendre longtemps un véritable diagnostic, faute de moyens d'exams. D'où l'idée de développer des instruments de diagnostic et de suivi médical « wearable », dont le patient peut lui-même s'équiper, et des solutions de transmissions via des plateformes de télémédecine. L'objectif est d'offrir une véritable solution de prise en charge aux patients, tout en réduisant son coût puisqu'on élimine les frais d'hospitalisation et de transports. BioSerenity, qui a démarré au sein de l'incubateur de l'Institut du cerveau et de la moelle épinière (ICM) – et qui est toujours hébergé à l'ICM - a donc été fondé en 2014 pour développer et commercialiser un premier instrument de diagnostic à domicile dédié à l'épilepsie : le Neuronaute. Ce dispositif, composé d'un tee-shirt et d'un bonnet équipés de multiples capteurs, est aujourd'hui en phase de validation clinique.

L'IDÉE DE L'INSTRUMENT « WEARABLE » A DEPUIS FAIT SON CHEMIN, ET D'AUTRES DOMAINES SONT CONCERNÉS...

En effet, puisque le CardioSkin, un tee-shirt dédié cette fois à la surveillance cardiaque (il réalise un électrocardiogramme), vient même d'être lancé sur le marché, par le laboratoire Servier avec lequel nous avons un accord de distribution pour ce produit. Par la suite, nous prévoyons de lancer un dispositif axé sur les troubles du sommeil, et d'autres systèmes de suivi médical à domicile sont prévus, notamment en urologie et obstétrique.

COMMENT COMPTEZ-VOUS DÉVELOPPER CE NOUVEAU MARCHÉ ?

Nos clients sont les hôpitaux et les médecins libéraux. Nos dispositifs ne réalisent pas seulement une mesure technique : ils doivent s'inscrire dans un parcours de soin, et c'est pourquoi nous associons des médecins

au développement de nos produits. Par ailleurs, pour aller plus vite sur des marchés internationaux, nous souhaitons multiplier les partenariats de distribution avec des grands groupes du secteur, comme celui que nous avons signé avec Servier en 2016 sur le CardioSkin.

EST-IL EXACT QUE VOTRE FABRICATION EST FRANÇAISE ?

Oui, effectivement, nous produisons en France. Nous avons notre propre usine, près de Troyes, qui fabrique des vêtements connectés. Nous considérons que c'est indispensable pour garantir des cycles de développement courts, et finalement assurer notre croissance. On ne pourrait pas être aussi réactifs si l'on travaillait avec un sous-traitant en Chine... Aujourd'hui nous produisons des milliers de CardioSkin dans cette usine, ainsi que de petites séries de Neuronaute pour les essais cliniques en cours.

COMMENT VOUS VOYEZ-VOUS DANS 3 À 5 ANS ?

Nous vivons actuellement une étape clé de notre montée en puissance. Nous avons levé 15 millions d'euros en 2017 pour financer notre développement. Nous étions 60 personnes au début de 2017 et nous sommes 130 aujourd'hui... D'ici 3 à 5 ans, on peut estimer que la télémédecine de spécialités sera largement diffusée dans toute la France. Et à cette échéance, BioSerenity devrait être une entreprise qui réalise plus de la moitié de ses ventes à l'international.

UN CONSEIL POUR UNE START-UP ?

Il ne faut pas hésiter à bien s'entourer d'experts, d'entrepreneurs expérimentés, de financiers. Même si cela peut sembler intimidant, et même si cela coûte cher... En particulier, il faut parler très tôt avec des investisseurs, pas seulement quand on commence à envisager une levée de fonds !

La date clé

2016 : La signature d'un accord de distribution avec le laboratoire Servier, sur le produit CardioSkin, marque une étape clé pour le développement des ventes, notamment à l'international.

Gregory FAITAS
COO & CFO

Stevan KERAUDY
CTO & Co-founder



#CYBERSECURITY
#BIGDATA
#INNOVATION

<https://www.cybelangel.com>

@CybelAngel

2013 Date de création

2015 1 milliard de documents
analysés par jour

2017 Levée Seed 3M€

2018 Ouverture du bureau de New York



60



100% de croissance en 2017



64-66 Rue des Archives
75003 Paris



USA

CYBELANGEL

Keep your precious informations safe



Les entreprises échangent des données tous azimuts avec leurs partenaires et prestataires. Des acteurs malveillants en profitent pour dérober et publier sur Internet des données sensibles, sans même que l'entreprise concernée en soit consciente... CybelAngel a inventé un outil pour scanner internet - le web visible et invisible (Dark et Deep web), mais aussi les systèmes de stockage connectés - pour détecter les données volées, et fournir immédiatement un rapport à l'entreprise concernée. Des dizaines de grands groupes se sont abonnés à ce service. Stevan Keraudy, co-fondateur et responsable de la R&D de CybelAngel, raconte l'histoire de cette réussite.

COMMENT EST VENUE L'IDÉE DE S'INTÉRESSER AUX FUITES DE DONNÉES ?

Stevan Keraudy : En 2012, une fuite massive de données sur des comptes PayPal (un service de paiement en ligne) a été rendue publique. À l'époque, je travaillais dans une grande entreprise de consulting. J'ai eu envie de creuser le sujet, et j'en ai parlé avec mon frère, Erwan Keraudy, qui travaillait dans la finance, ainsi qu'avec son ami d'enfance, Matthieu Finiasz, qui était chercheur en cryptographie à Berkeley – les deux autres futurs co-fondateurs de CybelAngel. Notre constat a été qu'il existait des sites sur internet qui publiaient des données volées aux entreprises, sans même que ces dernières s'en aperçoivent ! C'est là que j'ai eu l'idée de développer un « scanner » pour repérer et identifier des données volées, sur le web et sur d'autres couches moins visibles d'internet.

C'ÉTAIT UNE DÉMARCHÉ TRÈS INNOVANTE ?

En fait, il n'existait aucun outil sur le marché pour faire ça. Ce qui était très original, c'était de se focaliser sur la circulation des données à l'extérieur, alors que jusqu'ici la sécurisation des données se limitait au périmètre de l'entreprise. Sur le plan technologique, notre outil relève bien plus des méthodes du Big Data que des techniques de sécurité informatique.

DU COUP, IL A FALLU CONVAINCRE LES ENTREPRISES DE L'INTÉRÊT DE CE NOUVEAU SERVICE...

J'avais développé un premier prototype de robot pour scanner internet, et on est allé démarcher les grandes entreprises. Au départ, cela n'était pas facile... Le déclic est venu quand un premier grand compte s'est dit prêt à signer un contrat avec nous. C'est seulement à ce moment-là, en 2013, que l'on a créé l'entreprise CybelAngel... pour pouvoir encaisser notre premier chèque ! Démarrer une start-up avec un contrat, c'est appréciable...

DES DIZAINES DE GRANDS GROUPES SONT DEVENUS VOS CLIENTS : SUR QUOI REPOSE CETTE RÉUSSITE ?

Le vol de données sensibles sur internet était une menace ignorée, mais avec les nombreuses affaires de fuites divulguées ces dernières années, la prise de conscience est générale, au moins dans les grandes entreprises. Nous leur proposons, sous forme d'un abonnement annuel, d'identifier les fuites de données qui les concernent. Chaque incident est analysé par un de nos experts, et donne lieu à un rapport, envoyé via une plateforme sécurisée. L'intervention d'un analyste est un point essentiel de notre offre, car elle permet d'éliminer toute fausse alerte. Nous avons aujourd'hui 26 clients en France, et 10 clients à l'international (dont 5 aux États-Unis). 100 % de nos clients renouvellent leur abonnement...

COMMENT VOYEZ-VOUS CYBELANGEL DANS 2 ANS, DANS 5 ANS... DANS 10 ANS ?

Aujourd'hui CybelAngel compte 60 collaborateurs. Nous devrions être 160 à la fin de 2019, dont 50 aux États-Unis. La création de notre filiale aux États-Unis, en 2018, est une étape déterminante, car le marché potentiel y est énorme, y compris auprès d'entreprises de taille moyenne. À plus long terme, notre ambition, en gardant notre avance technologique, est d'être un leader mondial de la protection du patrimoine informationnel des entreprises. Par ailleurs, nous réfléchissons déjà à d'autres applications possibles des technologies de Big Data mises en œuvre dans notre scanner d'internet. Tout cela passera forcément par de nouvelles ressources financières, mais notre souhait est de rester une société française.

UN CONSEIL POUR UNE START-UP ?

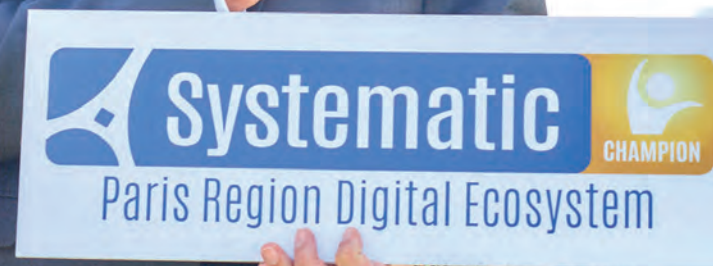
Soyez attentif au recrutement de vos collaborateurs : c'est un élément essentiel de la réussite du projet. Et veillez à créer une forte culture d'entreprise, qui les incitera à rester. Chez CybelAngel, le turnover est égal à zéro...

La date clé

2013 : Le premier contrat, signé avec une grande entreprise, avant même la création de la start-up. Un atout majeur pour crédibiliser la technologie et démarrer l'activité. Et la confirmation qu'un nouveau marché était en train de s'ouvrir.

Fatima-Zohra HENICHE
Responsable Coordination
et Valorisation
de projets innovants

Alexandre LE GUILCHER
Directeur Recherche & Innovation



#INNOVATIONCOLLABORATIVE
#E-SANTE
#AIDEALADECISION

<https://www.evolucare.com>

1996 Date de création



230

1996 Création de la société Corwin



21.4 M€

2009 Création de la holding Evolucare pour absorber la croissance externe (100 collaborateurs, 1000 clients)



60, route de Sartrouville
78230 LE PECQ

2016 Création d'Evolucare Labs et lancement de la stratégie d'Open Innovation (230 collaborateurs, 1900 clients)



Canada, Chine, Afrique, LATAM,
Moyen-Orient

EVOLUCARE

Information Systems for Healthcare Professionals



Le spécialiste du dossier patient informatisé a élargi son offre avec une gamme de logiciels métiers pour l'organisation des soins dans les hôpitaux, cliniques, EHPAD, etc. Il a par ailleurs lancé un important programme de recherche collaborative avec des établissements de santé, des laboratoires académiques et des industriels. Une dizaine de projets qui font appel à des technologies innovantes (IA, objets connectés). Alexandre Le Guilcher, directeur Recherche et Innovation, présente l'ambitieux programme de développement d'Evolucare.

DE QUELLE FAÇON EST NÉE LA SOCIÉTÉ EVOLUCARE QUÉ L'ON CONNAÎT AUJOURD'HUI ?

Alexandre Le Guilcher : À l'origine d'Evolucare il y a la société Corwin, fondée en 1996, et qui est devenue le spécialiste du dossier patient informatisé. En 2009, les dirigeants de la société ont décidé de mettre en place une politique de croissance externe. L'idée était d'élargir notre offre en rachetant des logiciels métiers, ce qui permettait d'aller plus vite que de tout redévelopper. Evolucare est la holding créée pour consolider toutes les activités de l'entreprise, dont l'offre comprend maintenant une large gamme de logiciels pour les établissements de santé (dossiers administratifs, gestion de la pharmacie, gestion des blocs opératoires, gestion des services d'anesthésie, imagerie...).

QUELS ÉTAIENT VOS ATOUTS POUR ASSURER LA CROISSANCE DE L'ENTREPRISE ?

La notoriété d'Evolucare/Corwin auprès des établissements de santé est déjà un avantage concurrentiel majeur, sur un marché qui est difficile à pénétrer. L'expertise que nous avons acquise, en particulier sur la maîtrise des réglementations, est aussi un atout. Enfin, notre point fort est d'être un interlocuteur unique des établissements de santé pour tout le Système informatique hospitalier.

COMMENT AVEZ-VOUS ABORDÉ LES MARCHÉS INTERNATIONAUX ?

Au début, nous nous sommes implantés dans quelques pays au gré des opportunités que nous rencontrions. Nous menons maintenant une stratégie volontariste de recherche de distributeurs pour nos produits. Notre méthode consiste à commencer à travailler avec un distributeur local, par exemple en répondant ensemble à un appel d'offres. Si cela se passe bien, cela peut déboucher ensuite sur la création d'une société commune, ou sur le rachat du distributeur par Evolucare. Aujourd'hui, nous sommes présents en Afrique francophone, au Canada, en Amérique Latine et en Chine.

POUR SA CROISSANCE FUTURE, EVOLUCARE MISE AUSSI SUR L'INNOVATION ?

C'est un élément essentiel de notre stratégie de développement. Pour atteindre nos objectifs ambitieux, nous avons lancé en 2016 un programme d'innovations de rupture, et créé un département spécifique – Evolucare Labs- pour le mettre en œuvre. Une dizaine de projets intègrent dès le départ des professionnels de santé, de manière à répondre au mieux aux besoins du marché. Ces projets collaboratifs, financés en partie par des aides publiques, sont menés avec des laboratoires de recherche et des industriels. Ainsi le projet Retinoptic de dépistage automatisé des maladies de la rétine à l'aide d'algorithmes de diagnostic va bientôt déboucher sur la création d'une joint-venture avec un grand industriel. Le projet SmartAngel, pour le suivi personnalisé post-opératoire des patients, qui repose sur des agents conversationnels et des objets connectés, est sur le point d'entrer dans une phase d'études cliniques massives.

UN CONSEIL POUR UNE START-UP ?

Le marché du médical est difficile d'accès pour les nouveaux entrants, car les barrières réglementaires sont nombreuses et il faut une expertise métier reconnue. Nous pouvons aider les start-up, par exemple en connectant leur solution aux services et solutions développés par Evolucare, dans une stratégie gagnant-gagnant. Ce type de partenariat contribuera à construire un véritable écosystème du logiciel de santé. Donc, nous leur disons : venez nous voir !

La date clé

2016 :
Evolucare crée Evolucare Labs, un département dédié à l'innovation collaborative, qui a lancé une dizaine de projets innovants, financés notamment par les programmes d'investissement d'avenir (PIA) et menés en partenariat avec des laboratoires académiques, des établissements de santé et des industriels (Grands groupes et PME innovantes).



Claude SASSOULAS
COO

Fabienne de BEAUFORT
Head of Alliances

#CLOUDELIVERY
#CONNECTIVITÉPRIVÉ
#APPLICATIONSCLOUD

<https://www.intercloud.com/>

@theintercloud

2010 Date de création



70

2014 Levée de fonds de 5 millions d'euros



+ 40% de 2016 à 2017

2015 Ouverture des bureaux à Madrid



88-90 Bd de Sébastopol
75003 Paris

2018 Ouverture des bureaux à Londres



Madrid, Londres

INTERCLOUD

Between you and the Cloud



Un nombre croissant d'entreprises font migrer leurs applications vers le Cloud. Les fondateurs d'Intercloud ont anticipé dès 2010 cette tendance de fond, en proposant une plateforme permettant d'accéder de manière sécurisée et flexible aux applications stockées dans le Cloud. Cette approche a déjà convaincu plus de 50 grandes multinationales, et Intercloud accélère maintenant son développement sur les marchés européens. Rencontre avec Claude Sassoulas, directeur du marketing et des ventes en Europe d'Intercloud.

MISER SUR LE CLOUD EN 2010, C'ÉTAIT PLUTÔT VISIONNAIRE !

Claude Sassoulas : En effet. Les deux fondateurs d'Intercloud, Jérôme Dilouya (PDG) et Benjamin Ryzman (Directeur technique), ont eu dès 2010 la conviction que les grandes entreprises allaient progressivement faire évoluer leur système d'information vers le Cloud, et qu'elles auraient besoin d'outils permettant un accès à leurs applications avec les mêmes garanties de performances, de flexibilité et de sécurité. Les opérateurs de télécoms traditionnels n'étaient pas vraiment armés pour répondre à ce besoin, et il y avait donc une place à prendre pour une plateforme de connectivité focalisée sur l'accès sécurisé au Cloud. Mais il faut se rappeler qu'en 2011, une société comme Amazon Web Services démarrait à peine...

COMMENT SE SONT PASSÉS LES DÉBUTS D'INTERCLOUD ?

Très vite, des grandes entreprises nous ont contactés, et Intercloud a signé un premier contrat dès 2012. Mais le marché ne s'est véritablement développé qu'à partir de 2013-2014. Des grandes entreprises comme Veolia Environnement et Schneider Electric sont devenues des usagers de la plateforme d'Intercloud, rejoints ensuite par la SNCF. Quelques 500 000 utilisateurs accèdent aujourd'hui à leurs applications Cloud dans le monde entier grâce à notre plateforme.

EN PRATIQUE, QU'APPORTEZ-VOUS AUX ENTREPRISES ?

Nous faisons l'interface entre les utilisateurs en entreprise et les grands fournisseurs de Cloud comme Amazon Web Services, Microsoft, Google Cloud, etc. Les entreprises s'abonnent à notre plateforme pour accéder à chacune de leurs applications hébergées dans le Cloud. Nous prenons en charge la complexité technique du Cloud, tout en assurant la fiabilité et la sécurité nécessaires à leur activité. Nous savons aussi gérer des flux entre des ressources situées dans des clouds distincts : nous avons signé récemment un premier contrat « Cloud to Cloud ».

COMMENT ABORDEZ-VOUS LE MARCHÉ INTERNATIONAL ?

Nous avons des bureaux en Espagne depuis juin 2015, et en Grande-Bretagne depuis mars 2018. Nous sommes représentés par des partenaires en Suisse, en Belgique et au Luxembourg. La prochaine étape est l'ouverture de bureaux en Allemagne, prévue pour 2019. Intercloud est désormais leader en Europe, et nous continuons à renforcer nos équipes commerciales pour les différents marchés internationaux.

COMMENT ÉVOLUERA DEMAIN L'ACTIVITÉ D'INTERCLOUD ?

Une bonne part des grandes entreprises n'ont pas encore basculé leurs applications sur le Cloud : il y a encore beaucoup de travail en perspective pour nous ! Pour les convaincre, notre expertise est un atout, et nous continuons à investir en R&D pour maintenir notre avance technologique.

UN CONSEIL POUR UNE START-UP ?

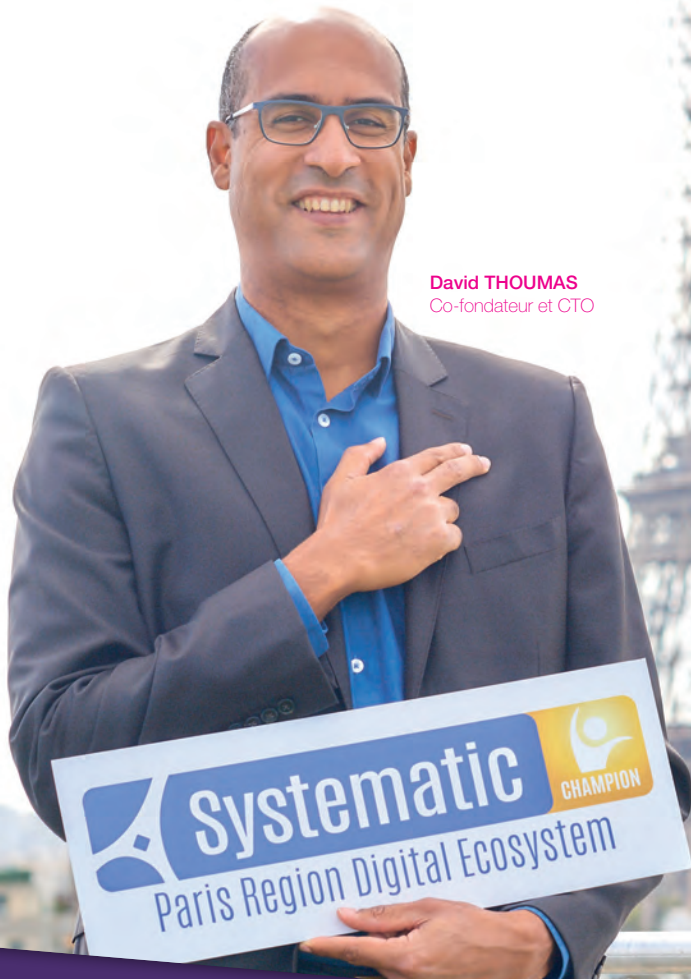
La technologie n'est pas tout : il faut avoir d'emblée une vision technico-commerciale. J'ajouterais que pour réussir, il faut de la persévérance...

La date clé

2015 : Intercloud, après avoir conquis des grands groupes du CAC 40, entame une stratégie tournée vers l'international, avec l'ouverture de bureaux en Espagne.







David THOMAS
Co-fondateur et CTO

#OPENDATA
#DATASHARING
#SMARTCITY

<https://www.opendatasoft.com>

 @opendatasoft

2011 Date de création

2012 Premiers clients

2016 Levée en Série A,
5 millions d'euros

2017 140 clients, 16 pays



60



+ 5% de croissance
mensuelle (2017)



130 Rue de Lourmel
75015 Paris



Boston, Londres

OPENDATASOFT

Leading data sharing platform



Fin 2011 s'ouvrait le portail Data.gouv.fr, le site internet du gouvernement français qui donne accès aux données publiques. Au même moment naissait OpenDataSoft, dont l'objectif était de proposer à toutes les collectivités publiques un logiciel permettant la création d'un portail d'Open Data. Aujourd'hui, la plateforme de partage des données d'OpenDataSoft est autant utilisée par des entreprises privées que par des établissements publics. David Thoumas, co-fondateur et directeur technique, raconte l'aventure d'OpenDataSoft et ses fortes ambitions, en France comme à l'international.

COMMENT DÉFINIRIEZ-VOUS L'OFFRE D'OPENDATASOFT ?

David Thoumas : Nous fournissons un outil permettant de centraliser, traiter, visualiser et partager les données facilement dans divers formats et sur une seule plateforme. Nous sommes convaincus que pour créer de la valeur à partir de la donnée, les organisations doivent nécessairement partager ces données. C'est pour cette raison que nous avons créé OpenDataSoft : pour développer une approche agile permettant aux entreprises privées, aux villes et ministères de donner aux utilisateurs métier l'accès aux données dont ils ont besoin.

AU DÉPART VOUS VISIEZ LES COLLECTIVITÉS PUBLIQUES, MAIS AUJOURD'HUI LA MOITIÉ DE VOTRE ACTIVITÉ EST DANS LE SECTEUR PRIVÉ...

En fait, dès le démarrage d'OpenDataSoft nous avons réalisé que la demande était très forte du côté des entreprises, qui elles-aussi cherchaient un outil de partage de données. Notre premier client a été une collectivité locale, mais très vite nous avons réorienté notre stratégie pour viser autant le secteur privé que le secteur public. Aujourd'hui, nos clients sont des villes, des ministères... mais aussi des entreprises comme Schneider Electric, Air Liquide, Enedis, Saint-Gobain, Veolia, SNCF...

COMMENT ABORDE-T-ON CES MARCHÉS TRÈS DIFFÉRENTS ?

Sur le plan technique, les fonctionnalités du logiciel ne sont pas fondamentalement différentes, car les besoins sont assez proches : dans tous les cas, il s'agit d'agréger des données et de les mettre à disposition sous une forme facile à utiliser et en générale visuelle comme des cartes ou des graphiques. Quel que soit le type de client, notre point fort est de proposer une solution complète (collecte, transformation, partage des données) et « clés en main ». Ce qui veut dire que l'on peut éviter d'en passer par un projet informatique long et coûteux. D'ailleurs, notre point d'entrée, ce ne sont pas les directions informatiques, mais plutôt les directions du marketing ou de l'innovation, qui sont bien plus réceptives à ce que nous proposons. Mais, évidemment, on ne parle pas à un grand groupe industriel comme à une collectivité locale !

QUELLES SONT VOS PERSPECTIVES DE DÉVELOPPEMENT EN FRANCE ?

Elles sont encore très importantes. Rien que dans le secteur public, il faut savoir que sur les 4500 collectivités concernées par l'Open Data, seulement 300 se sont pour l'instant équipées d'une plateforme permettant de les mettre à disposition... Nous avons ensuite beaucoup à réaliser dans le secteur privé en France, notamment avec des entreprises travaillant sur les problématiques de la ville : mobilité, énergie, gestion de l'eau, des déchets, etc.

ET À L'INTERNATIONAL, OÙ EN ÊTES-VOUS ?

Nous travaillons aujourd'hui avec plus de 180 clients répartis dans 18 pays. 80 % de nos clients sont en France, toutefois, notre filiale américaine a connu une forte croissance en 2018 et compte aujourd'hui une quinzaine de clients. Nous venons d'ouvrir un bureau à Londres, et nous avons aussi des clients en Allemagne, au Benelux, en Suisse et au Moyen-Orient.

À PLUS LONG TERME, À QUOI RESSEMBLERA L'ACTIVITÉ D'OPENDATASOFT ?

Nous souhaitons à moyen terme devenir leader mondial du partage de données, grâce à notre développement international, mais aussi en faisant évoluer notre plateforme vers des services innovants, bien au-delà de la présentation et du partage de données. L'idée est d'aller plus loin dans la chaîne de valeur des données, de manière à ce que notre offre devienne un véritable levier de croissance pour nos clients.

UN CONSEIL POUR UNE START-UP ?

Sachez apprendre de vos erreurs, afin d'adapter rapidement votre stratégie, que ce soit sur le plan technologique, commercial, ou financier.

La
date clé

2012 : L'activité de la start-up démarre à peine, mais ses fondateurs réalisent rapidement que le marché se trouve autant du côté des entreprises privées que des collectivités publiques, leur cible initiale. Ils révisent leur stratégie, et aujourd'hui, 50 % de l'activité d'OpenDataSoft se fait avec les entreprises.



Bertrand DEBRAY
COO et co-fondateur

Deborah CHOATE
Chief Financial Officer

**#INNOVATIONCOLLABORATIVE
#OBJETSCONNECTES
#INTERNATIONAL**

<https://www.sequans.com>

 @sequans

2003 Date de création



240

2009 Lancement du programme 4G LTE



48.3 M\$

2011 Introduction en bourse au NYSE



15-55 Bd Charles de Gaulle
92700 Colombes

2017 Lancement de la solution Monarch
en production de volume



Sofia-Antipolis, Angleterre, USA,
Israël, Suède, Singapour, Chine,
Corée du Sud, Taïwan

SEQUANS

Le leader de la technologie 4G pour l'IoT



Après avoir contribué à la naissance et au développement de la 4G, le fournisseur « fabless » de puces pour les communications mobiles aborde la prochaine révolution des télécoms : l'arrivée massive de milliards d'objets connectés. Une nouvelle étape clé pour la PME française, qui investit depuis plusieurs années sur l'adaptation de la technologie 4G aux objets connectés. Bertrand Debray, co-fondateur et COO de Sequans, revient sur l'histoire déjà riche de l'entreprise.

L'HISTOIRE DE SEQUANS, C'EST UN PEU L'HISTOIRE DES COMMUNICATIONS SANS FIL 4G ?

Bertrand Debray : En fait, quand l'entreprise a été créée en octobre 2003, la téléphonie mobile 3G était à peine opérationnelle. Mais nous avions clairement pour objectif de prendre une place sur le marché des puces de la future technologie 4G, face à des géants comme Intel. Les fondateurs se connaissaient de longue date : plusieurs d'entre nous s'étaient côtoyés chez Alcatel dans les années 1990, et se sont ensuite retrouvés chez une start-up de Silicon Valley qui a été vendue à l'entreprise américaine Juniper Networks au début des années 2000. Une vingtaine de personnes ont constitué le noyau initial de Sequans, et la plupart sont toujours là... Nous avons démarré en concevant des puces pour la technologie WiMax, une sorte de « pré-4G », puisque la norme n'était pas encore finalisée. Un premier succès, grâce à un opérateur américain qui a choisi cette technologie pour mettre rapidement sur le marché une offre de communications haut débit. C'est ainsi que Sequans a été le premier à fournir, dès 2009, des puces pour la téléphonie 4G, aux États-Unis, mais aussi au Japon et en Corée du Sud. Et ainsi, Sequans se fait coter en bourse aux États-Unis en avril 2011.

UN BEAU DÉBUT QUI S'EST CONFIRMÉ PAR LA SUITE ?

L'histoire a été un peu plus mouvementée que ça. À partir de 2010, la véritable norme 4G – la technologie LTE – est arrivée. Nous avons anticipé ce passage depuis 2008-2009, en envisageant une période de transition entre le WiMax et le LTE. En fait, le LTE a balayé le WiMax bien plus rapidement que prévu, ce qui s'est traduit pour nous par une période de creux. Il a fallu s'adapter. En somme, on a vécu un deuxième cycle de start-up en étant une société cotée ! Aujourd'hui nous entrons dans un troisième cycle de vie avec l'ouverture du marché des objets connectés, et ses perspectives immenses.

EN QUOI L'ARRIVÉE DES OBJETS CONNECTÉS EST-ELLE UNE VÉRITABLE RÉVOLUTION DANS LES TÉLÉCOMS ?

Pour en avoir une idée, deux chiffres suffisent. Pour la téléphonie mobile, l'objectif était qu'à chaque habitant corresponde un abonné à un réseau mobile. Dans quelques années, pour chaque habitant on comptera toujours un téléphone mobile, mais aussi une dizaine au moins d'objets connectés. La plupart des objets que nous croisons dans notre vie quotidienne sont susceptibles d'être connectés : les terminaux électroniques portables, bien sûr, mais aussi les automobiles, les vêtements, les emballages intelligents, les dispositifs de e-santé, les équipements des villes, etc.

COMMENT SEQUANS RÉPOND-IL À CE DÉFI ?

Nous avons adapté la technologie LTE aux objets connectés, pour lesquels les exigences portent moins sur le débit, et plus sur des paramètres comme la consommation électrique, ou le temps de latence, pour des applications critiques, par exemple dans l'industrie ou le médical. Mais les objets connectés, ce sont aussi de nouveaux marchés, avec des interlocuteurs qui souvent n'ont que peu ou pas d'expérience en électronique. Il faut donc développer une nouvelle approche de ces marchés, et apprendre à vendre de la technologie à des non-experts...

UN CONSEIL POUR UNE START-UP ?

Apprendre à conduire une entreprise comme un pilote de rallye : un pied sur le frein, l'autre sur l'accélérateur, de manière à pouvoir adapter le pilotage à tout moment et en un minimum de temps.

La
date clé

2018 :
Les premières infrastructures de réseaux 4G destinés à faire communiquer les objets connectés sont en train d'être déployées aux États-Unis, en Asie, et en Europe. Les perspectives sont énormes et Sequans a l'ambition de devenir l'un des deux leaders mondiaux des puces pour objets connectés.

TOUT LE MONDE N'A PAS LA CHANCE D'ÊTRE **ACCÉLÉRÉ** PAR LE PÔLE SYSTEMATIC



Le Pôle Systematic Paris Region est le Pôle Européen du numérique & des deep tech.

Il anime un écosystème de près de 800 membres (start up, PME, grands groupes, académiques, financeurs et collectivités).

Son action a généré plus de 3 milliards d'€ d'investissement en R&D en 13 ans.

Il accélère chaque année la croissance de plus de 200 PME & start up.



Rencontre avec

Laurent Kott

*Membre du Bureau Exécutif de Systematic
et Président du Comité de Sélection des Champions
du Pôle Systematic Paris-Region*

COMMENT DÉFINIRIEZ-VOUS UN « CHAMPION » DU PÔLE SYSTEMATIC ?

Il n'y a pas de profil type, mais c'est une entreprise qui a un fort potentiel de croissance. Le jury n'est pas là pour récompenser des réussites, mais pour mettre en valeur des sociétés qui, après avoir atteint un premier niveau de développement, ont la capacité de doubler de taille dans les 3 ou 4 ans à venir. Il peut donc s'agir de start-up qui ont déjà un peu grandi, ou de sociétés plus matures qui emploient quelques centaines de personnes.

QUELS SONT LES CRITÈRES DE SÉLECTION ?

Nous examinons bien sûr la qualité de l'offre de produits ou services : est-elle assez différenciante par rapport à la concurrence ? La taille des marchés visés par l'entreprise est-elle suffisante ?

Mais le plus important est sans doute d'évaluer la volonté des dirigeants. La plupart de ces sociétés sont sur des marchés Business to Business, très techniques, et face à une concurrence internationale. Les dirigeants doivent donc montrer leur capacité à développer des stratégies commerciales, en France et à l'étranger, et à les exécuter.

Pour sélectionner les entreprises, nous réalisons durant l'année des auditions avec les candidats potentiels, puis nous établissons une « short list » avec ceux qui répondent vraiment aux critères. Le jury choisit ensuite les 5 ou 6 entreprises qui seront les Champions de l'année.

QUEL EST L'IMPACT DE CE LABEL « CHAMPIONS DU PÔLE SYSTEMATIC PARIS-REGION » ?

Pour une entreprise lauréate, c'est très intéressant en termes de visibilité et de crédibilité. Être distinguée pour sa capacité de croissance est évidemment un atout vis-à-vis d'investisseurs potentiels.

Mais ces Champions ont aussi vocation à porter haut les couleurs du Pôle Systematic : nous souhaitons qu'ils servent d'exemples, et que ce label ait un effet d'entraînement.



ON VEUT
mmIEUX VOUS
ÉCOUTER

mmIEUX VOUS
CONNAÎTRE

mmIEUX VOUS
COMPRENDRE

POUR
mmIEUX VOUS
ACCOMPAGNER

En pensant
des services
toujours plus
adaptés aux salariés
d'aujourd'hui, en
mettant la prévention
au cœur de ses
innovations, en
agissant avec écoute
et proximité, Malakoff
Médéric s'engage pour
le bien-être des
salariés au service de
la performance des
entreprises.

malakoffmederic.com

 N°Cristal 09 69 39 12 13

APPEL NON SURTAXE



Ces services sont conditionnés à la souscription d'un contrat d'assurance collective Santé ou Prévoyance, assuré par l'Assureur de votre contrat, et proposé par l'Association de Moyens Assurance (AMA), ASSOCIATION DE MOYENS ASSURANCES (AMA) - Association régie par la loi du 1er juillet 1901 - 21 rue Lafitte 75009 Paris - N°ORIAS 16 000 160 (www.orias.fr) - N°Siren : 812 986 289. Pour plus d'informations, consultez le site : malakoffmederic.com/on-vous-mm



malakoff médéric

SANTÉ • PRÉVOYANCE • RETRAITE

ON VOUS **mm**

Que sont-ils devenus ?

OODRIVE

Champion 2016 du pôle Systematic Paris-Region

Le groupe Oodrive accélère et sécurise la transformation numérique des entreprises en proposant aux professionnels des solutions destinées au partage de documents, à la sauvegarde en ligne et à la confiance numérique.



Stanislas de Rémur
Président de Oodrive

QUEL A ÉTÉ LE PRINCIPAL ÉVÉNEMENT CHEZ OODRIVE DEPUIS 2016 ?

Stanislas de Rémur : En 2017, nous avons effectué une très importante levée de fonds - 65 millions d'euros - auprès de 3 fonds d'investissements français. Cette levée de fonds correspondait au lancement d'un nouveau cycle de croissance et d'internationalisation pour Oodrive. L'objectif est notamment de réaliser des acquisitions. Nous avons réalisé un chiffre d'affaires de 44 millions d'euros en 2017, et nous employons aujourd'hui 375 personnes. Nous sommes actuellement en discussion avec trois entreprises, et nous espérons en conclure une avant la fin de l'année.

OODRIVE A RECRUTÉ RÉCEMMENT UN DIRECTEUR DES OPÉRATIONS (« CHIEF OPERATING OFFICER ») ?

En effet, nous avons la volonté de renforcer la gouvernance du groupe, et c'est pourquoi nous avons recruté en juillet dernier notre premier COO, qui nous fait bénéficier de son expérience et va dynamiser notre nouveau cycle de croissance. Les fondateurs peuvent ainsi se concentrer plus sur la stratégie et moins sur l'opérationnel.

QUELLE SERA VOTRE STRATÉGIE POUR LES ANNÉES QUI VIENNENT ?

Nous allons recentrer notre offre sur quelques produits phares, et accélérer notre croissance externe. En ce qui concerne le développement international, la volonté est de se focaliser sur l'Europe.

QUE VOUS A APPORTÉ LE LABEL « CHAMPIONS » DÉCERNÉ EN 2016 PAR SYSTEMATIC ?

Cela nous a apporté une reconnaissance et une très belle visibilité. Et puis c'est clairement une motivation supplémentaire pour l'ensemble des collaborateurs du groupe pour continuer à progresser sur nos marchés.

Que sont-ils devenus ?

ALTER WAY

Champion 2011 du Pôle Systematic Paris-Region

Alter Way est un spécialiste des plateformes web et des pratiques DevOps, basées sur des solutions open source (Digital, Expertises, Cloud Consulting, Continuity, Hosting). En croissance constante depuis sa création, elle propose une offre globale à ses clients.

COMMENT ALTER WAY S'EST-IL TRANSFORMÉ DEPUIS 2011 ?

En 2015, avec Véronique Tomer, nous avons propulsé Alter Way dans un plan stratégique (2015-2020) Build4Run, avec l'entrée au capital d'Econocom, visant à atteindre 40 millions d'euros de chiffre d'affaires avec plus de 300 collaborateurs et un positionnement fort de « guichet unique digital basé autour des plateformes web open source ». Nous avons également ouvert des bureaux à Lyon. Ce point d'ancrage régional permet à alter way d'accroître la proximité avec ses clients Rhône-Alpes en commercialisant aux entreprises de la région l'ensemble des services d'alter way. Nous avons d'ailleurs ouvert cette année un site à Aix-Marseille qui va réunir un centre de services d'infogérance et de cloud.

En 2017, nous avons racheté une agence digitale. Ce rachat nous a permis de renforcer notre positionnement d'acteur référent du web basé sur des solutions Open Source et de développer un axe Conseil en stratégie digitale, notamment auprès des grands comptes.

En 2018, Alter Way a racheté la société Osones pour lancer son activité cloud consulting. Notre stratégie s'inscrit en plein dans la croissance explosive des principaux fournisseurs d'IaaS Amazon, Microsoft, Alibaba et Google (+ de 30 % de croissance en 2017 selon Gartner). Ce rapprochement avec Osones est une étape majeure de notre plan stratégique « Build4Run » mené avec Econocom. Nous devenons de facto avec cette nouvelle offre « MoveToCloud » un des acteurs leaders du Cloud Consulting.

QUELS SONT VOS MOTEURS DE CROISSANCE POUR LES PROCHAINES ANNÉES ?

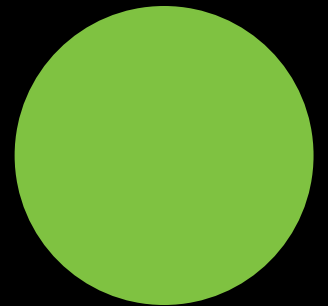
En 2019, nous dépasserons les 20 millions d'euros de chiffre d'affaires et nous continuons à dérouler notre plan stratégique Build4Run qui doit propulser alter way autour d'un CA de 40 millions à échéance 2021/2022. Cette forte croissance attendue passera par de nouvelles implantations en régions françaises, voire européennes.

QUE VOUS A APPORTÉ LE LABEL « CHAMPIONS » DU PÔLE SYSTEMATIC PARIS-REGION EN 2011 ?

La reconnaissance par le Pôle Systematic nous a apporté de la crédibilité auprès des grands comptes et des grands offreurs de l'IT. Cela nous a permis de démarrer de manière significative notre activité de R&D et d'innovation (notamment avec l'aide des financements publics de type FUJ). Cela nous a également permis de participer activement à la consolidation de la filière du logiciel libre et open source en France notamment à travers notre investissement au sein du GTLL (Groupe Thématique Logiciel Libre de Systematic).



Philippe Montarges
Président de Alter Way



This way for the future
of mobility.




* Suivez cette direction pour vivre le
futur de la mobilité.

Deloitte.



8, avenue de la Vauve - bâtiment 863
CS 70005 - 91127 PALAISEAU Cedex - FRANCE

contact@systematic-paris-region.org
www.systematic-paris-region.org

 @pole_systematic
 systematic paris region
 systematic

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 :

