



# Baromètre des levées de fonds Software



Les éditeurs de logiciels  
et solutions internet

3<sup>ème</sup> édition - Novembre 2015

---

[kpmg.fr](http://kpmg.fr)

# Edito



**L'AFDEL se félicite de la continuité du partenariat avec KPMG** et de la publication du troisième baromètre des levées de fonds dans le secteur du Software qui permet de mesurer périodiquement l'importance des opérations de financement en capital.



**Olivier Njamfa**  
Président  
de la commission  
Investisseurs  
AFDEL CEO Eptica

Avec plus de 350 membres, dont 80% sont des PME, l'AFDEL représente un chiffre d'affaires total d'environ 8 milliards d'euros. Cette représentativité explique la forte implication de l'AFDEL sur les sujets cruciaux du financement du numérique tels que CIR, CII et JEI, mais aussi des sujets plus globaux comme la défense de l'entrepreneuriat et la préservation d'un environnement favorable à l'innovation.

l'AFDEL vient de lancer "le blender", un concept inédit d'accélérateur de startups centré sur le mentoring et l'échange de bonnes pratiques conduit par des dirigeants d'entreprises matures. A l'issue du programme d'accélération du blender, les alumni seront en position de rencontrer les investisseurs en seed capital, capital risque ou capital développement selon leur besoin.

La commission Investisseurs de l'AFDEL s'est donnée pour mission d'apporter aux membres les conseils et services nécessaires à leur financement. A la lecture du baromètre, nous nous félicitons du nombre de levées de fonds significatives, sujet pour lequel nous nous sommes fortement mobilisés. Aujourd'hui il nous semble important de revenir à l'origine et mettre l'accent sur la première levée de fonds dont la réussite marque durablement l'avenir de l'éditeur de logiciel.

# Avant-propos

Il y a en France une belle dynamique dans le domaine des technologies et en particulier du Software, menée par des entrepreneurs de qualité qui trouvent aujourd’hui plus facilement des financements pour construire leur développement.



**Eric Lefebvre**  
Associé KPMG,  
Technologies

dynamique des opérations de financement en capital, KPMG, associé à l’AFDEL, publie son troisième baromètre des levées de fonds supérieures à 500 000 euros dans le secteur du Software. Sur la période couverte par cette troisième édition, i.e. du 1<sup>er</sup> juillet 2014 au 30 juin 2015, 339 millions d’euros ont été levés au travers de 72 opérations (contre 220 millions d’euros sur 55 opérations entre juillet 2013 et juin 2014).

Leurs fonds propres sont souvent insuffisants pour leur permettre d’investir en moyens commerciaux et marketing significatifs, de renforcer leur département R&D et de s’ouvrir à l’international, cette dernière étape étant essentielle compte tenu de la taille limitée du marché français.

Le financement en capital est un des piliers de l’accompagnement de cette croissance. Afin de mesurer l’importance et la

Notre baromètre met en évidence que le financement des éditeurs français est un marché de petites levées de fonds s’inscrivant davantage dans des opérations de capital risque que de capital développement. En effet, depuis janvier 2011, les petites opérations (entre 500 000 et 1,5 million d’euros) représentent la moitié des levées de fonds.

Cette troisième édition confirme le dynamisme du financement du Software en France déjà observé depuis la deuxième édition. Quelques opérations significatives, presque toujours co-financées par des investisseurs étrangers, marquent en effet à nouveau cette période !

Tous les stades de financement sont maintenant mieux couverts. Néanmoins des progrès sont encore nécessaires afin de renforcer la communauté des Business Angels français, encourager le capital développement et favoriser les sorties, notamment par voie d’introduction en bourse.



# Chiffres clés édition 2015

Cette étude a recensé les levées de fonds supérieures ou égales à 500 000 euros, effectuées par les acteurs français du Software sur la période

du 1<sup>er</sup> juillet 2014 au 30 juin 2015 (3<sup>e</sup> édition 2015) et mesure les évolutions par rapport à la période du 1<sup>er</sup> janvier 2011 au 30 juin 2014 (1<sup>e</sup> et 2<sup>e</sup> édition).

<b>339 m€</b> (SOIT 28 M€/MOIS) LEVÉS SUR 72 OPÉRATIONS  (vs. <b>18 m€</b> /mois sur la 2 <sup>e</sup> édition)	<b>6</b> OPÉRATIONS PAR MOIS > 500 K€  (vs. <b>4,5</b> sur la 2 <sup>e</sup> édition)	<b>4,7 m€</b> TICKET MOYEN  (vs. <b>4 m€</b> sur la 2 <sup>e</sup> édition)
<b>55 %</b> DES LEVÉES SONT DES 1 <sup>ERS</sup> TOURS	<b>82 %</b> DES LEVÉES < <b>5 m€</b>	<b>23 MOIS</b> DURÉE MOYENNE ENTRE LE 1 <sup>ER</sup> ET 2 <sup>E</sup> TOUR
<b>83 %</b> PROPORTION DES INVESTISSEMENTS SE FAISANT DANS DES SOCIÉTÉS B2B	<b>61 %</b> PROPORTION DES INVESTISSEMENTS SE FAISANT DANS DES SOCIÉTÉS AVEC UNE OFFRE HORIZONTALE	<b>72 %</b> DES FONDS LEVÉS ONT POUR OBJECTIFS LE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL ET L'INTERNATIONAL
<b>4,5 m€</b> LEVÉE MOYENNE À LAQUELLE ONT PARTICIPIÉ LES INVESTISSEURS PUBLICS	<b>10 m€</b> LEVÉE MOYENNE À LAQUELLE ONT PARTICIPIÉ LES INVESTISSEURS ÉTRANGERS	<b>7</b> ACTEURS ONT LEVÉ PLUS DE 10 M€



# SOMMAIRE



Edito	2
Avant-propos	3
Chiffres clés édition 2015	5
Montants levés et nombres d'opérations	8
Niveaux d'investissement	10
Stades de développement	12
Objectifs des levées de fonds	14
Typologie des éditeurs	16
Typologie des investisseurs	18
Les 10 règles d'or de la première levée de fonds	21
Top deals 3 <sup>e</sup> édition :	22
KPMG accompagne le développement des acteurs du numérique	24
KPMG en un regard	25

# Montants levés et nombres d'opérations

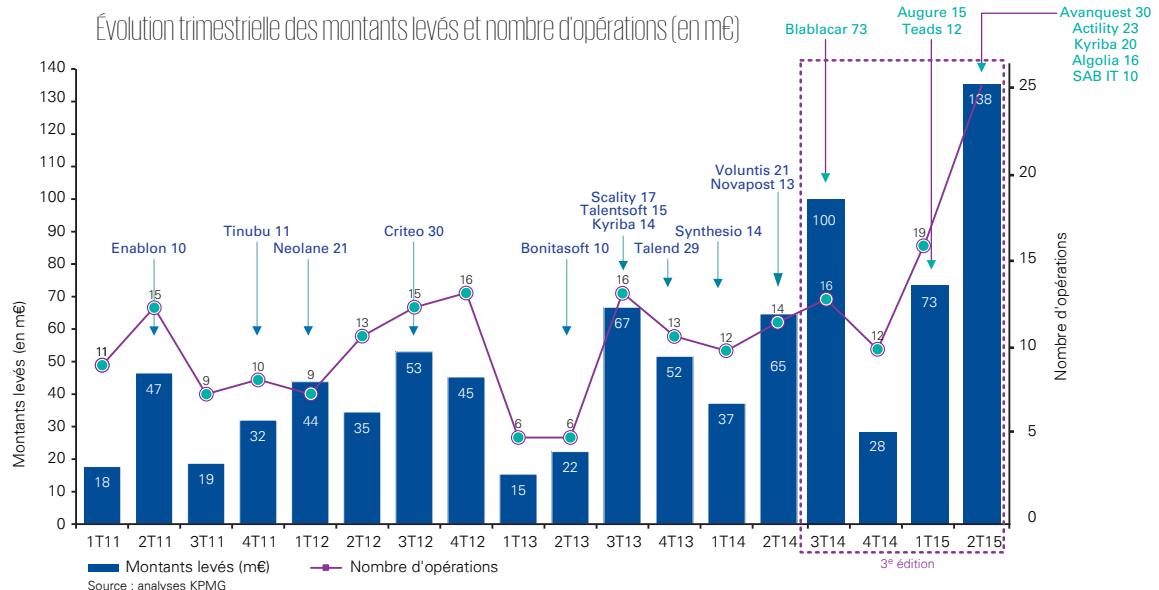
Cette troisième édition du baromètre couvre la période du 1<sup>er</sup> juillet 2014 au 30 juin 2015, faisant suite à la première et seconde éditions qui portaient respectivement sur la période du 1<sup>er</sup> janvier 2011 au 30 juin 2013 et du 1<sup>er</sup> juillet 2013 au 30 juin 2014.

D'après les données recensées par KPMG sur cette troisième édition, 72 opérations de plus de 500 000 euros ont été réalisées pour un total de 339 millions d'euros de capitaux levés, soit un montant moyen par opération de 4,7 millions d'euros (*vs. 4 millions d'euros pour la 2<sup>e</sup> édition 2014*).

Il existe, d'une part, un marché régulier de petites levées (levée moyenne de 1,7 million d'euros en

excluant les levées supérieures à 5 millions d'euros) et, d'autre part, quelques opérations ponctuelles plus significatives. Ce sont ces opérations qui font varier les montants levés chaque trimestre. Par ailleurs, sur la troisième édition, on observe :

- une progression du nombre de d'opérations : 6 par mois sur cette 3<sup>e</sup> édition (vs. 4,5 par mois pour la 2<sup>e</sup> édition 2014)
- Toujours autant de levées supérieures ou égales à 10 millions d'euros
- Une levée spectaculaire de 73 millions d'euros réalisée par Blablacar



# 884 millions d'euros levés

DEPUIS LE 1<sup>ER</sup> JANVIER 2011

	1 <sup>ER</sup> ÉDITION 2013 JANV 2011 JUIN 2013	2 <sup>NDE</sup> ÉDITION 2014 JUIL 2013 JUIN 2014	3 <sup>ÈME</sup> ÉDITION 2015 JUIL 2014 JUIN 2015	CUMUL JANV 2011 JUIN 2015
FONDS LEVÉS (M€)	325	220	339	884
MONTANT MOYEN LEVÉ PAR OPÉRATION (M€)	2,9	4,0	4,7	3,7
MONTANT MOYEN LEVÉ PAR OPÉRATION EN EXCLUANT LES LEVÉES > 5 M€	1,9	1,7	1,7	1,7
NOMBRE D'OPÉRATIONS PAR MOIS	3,6	4,5	6,0	4,3

# Niveaux d'investissement

Le marché des levées de fonds sur la période observée est constitué d'opérations comprises entre 0,5 et 1,5 m€ pour 47 %, entre 1,5 et 5 m€ pour 35 %, entre 5 et 10 m€ pour 8% et au-delà de 10 millions d'euros pour 10 %.

Les 7 opérations supérieures à 10 millions d'euros représentent 188 millions d'euros cumulés, soit 55% du montant total levé sur la période :

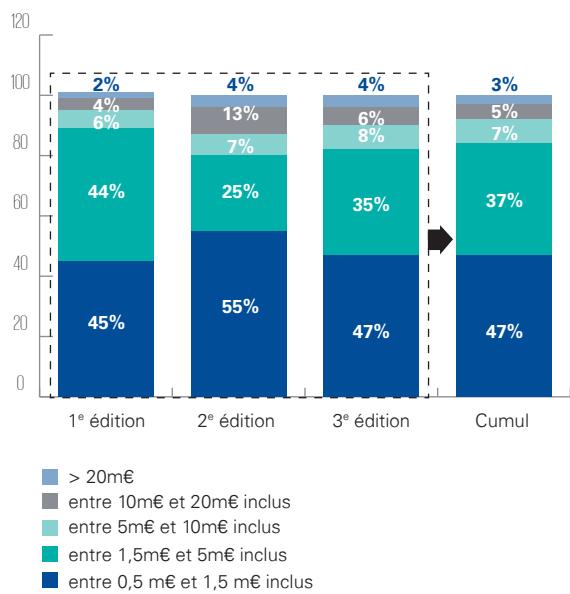
- Au 3<sup>e</sup> trimestre 2014 : Blablacar pour 73 m€
- Au 1<sup>e</sup> trimestre 2015 : Augure pour 15 m€, Teads pour 12m€
- Au 2<sup>e</sup> trimestre 2015 : Avanquest pour 30 m€, Actility pour 23 m€, Kyriba pour 20 m€ et Algolia pour 16 m€

---

Les petites opérations représentent la moitié des levées depuis janvier 2011

---

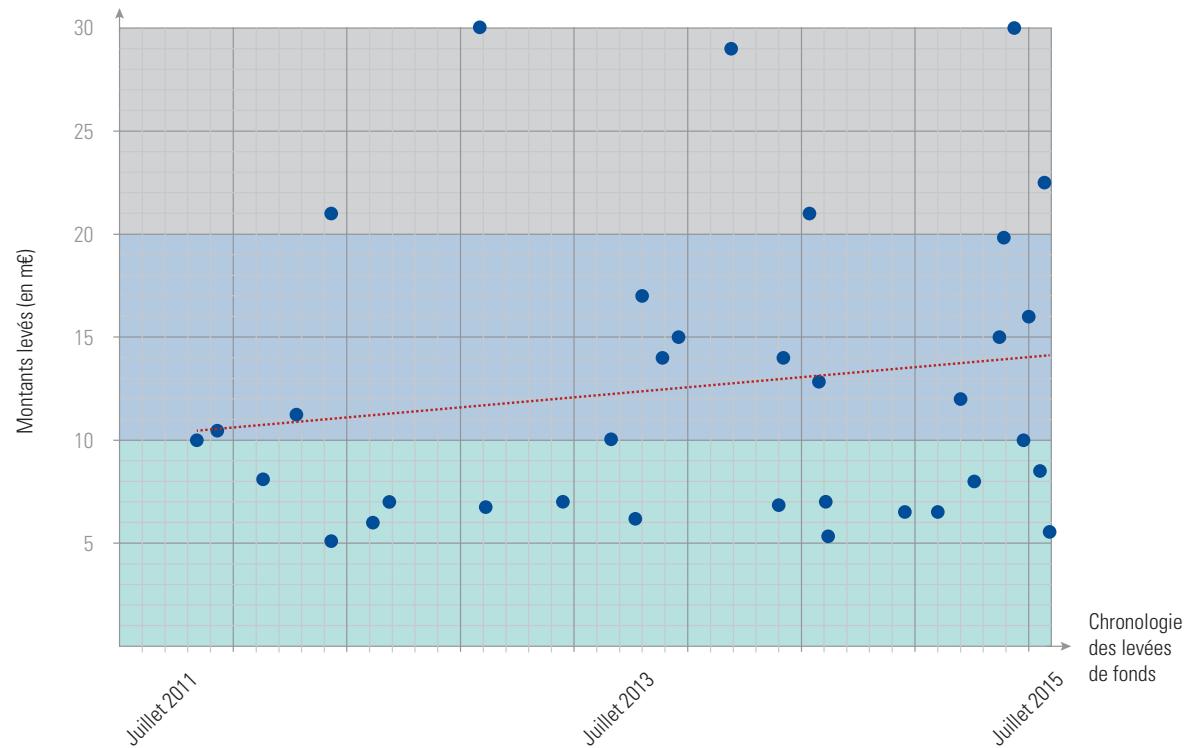
Evolution du nombre d'opérations par niveau d'investissement



## Evolution du nombre d'opérations supérieures à 5m€ de juillet 2011 à juin 2015 (hors Blablacar)

Ce schéma fait ressortir les tendances suivantes:

- Un nombre de levées entre 5 et 10 millions d'euros relativement stable
- Des levées entre 10 et 20 millions d'euros qui sont plus nombreuses à partir de mi-2013
- Des levées supérieures à 20 millions d'euros en augmentation



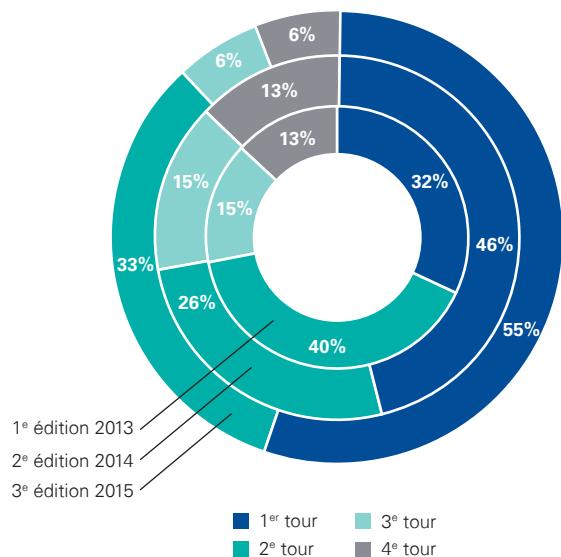
De plus en plus de levées supérieures à 10 m€

# Stades de développement

L'analyse des opérations met en évidence :

- En nombre d'opérations, une répartition qui évolue largement en faveur des 1<sup>er</sup> tours, qui occupent 55 % des levées (*vs. 46 % pour la 2<sup>e</sup> édition 2014*).

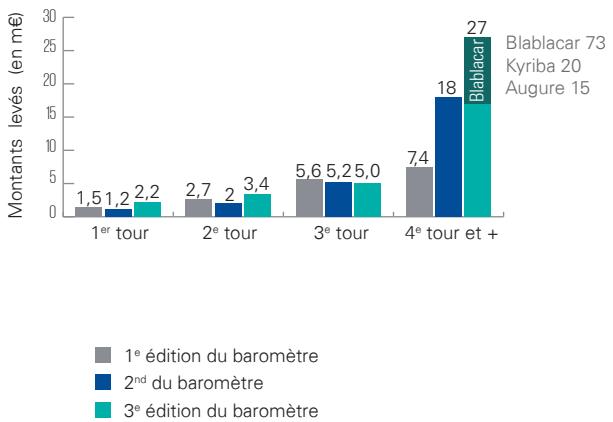
Evolution du nombre d'opérations par niveau d'investissement



Plus de la moitié des levées sont un 1<sup>er</sup> tour

- Une levée moyenne croissante en fonction du stade de développement, avec une augmentation des montants levés aux 1<sup>er</sup> et 2<sup>nd</sup> tours sur cette 3<sup>e</sup> édition 2015.
- Un montant moyen levé toujours aussi important pour les 4<sup>th</sup> tours et plus.

Levée moyenne par stade de développement



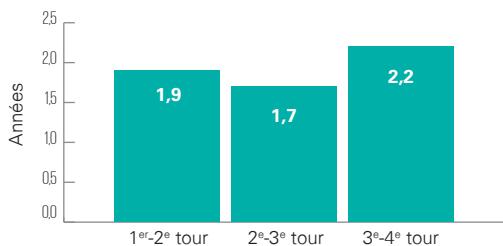
Des 4<sup>th</sup> tours significatifs

Nous avons par ailleurs observé que :

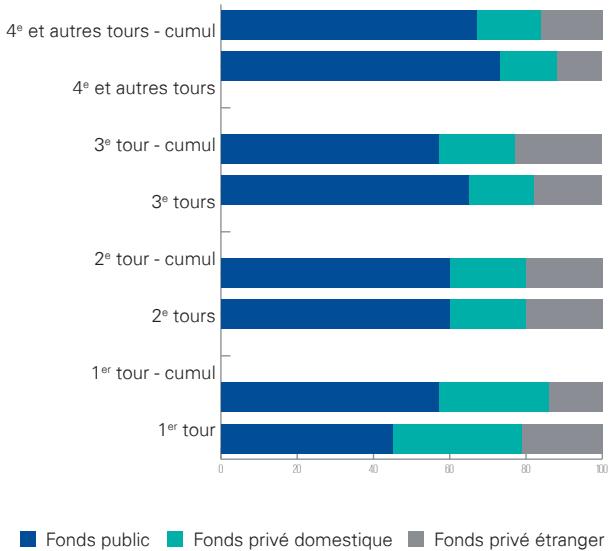
- Environ 2 ans s'écoulent en moyenne entre deux levées de fonds.
- Les fonds d'investissement publics directs (Bpifrance et fonds régionaux) investissent à tous les stades de développement.

- Les investisseurs étrangers (Belgique, Canada, Chine, Suisse, UK, USA, etc.) sont présents à tous les stades de développement et plus particulièrement sur les levées significatives.

Temps moyen en années entre les tours de financement  
(cumul depuis le 1<sup>er</sup> janvier 2011)



Typologie des investisseurs selon stade de développement (en %)

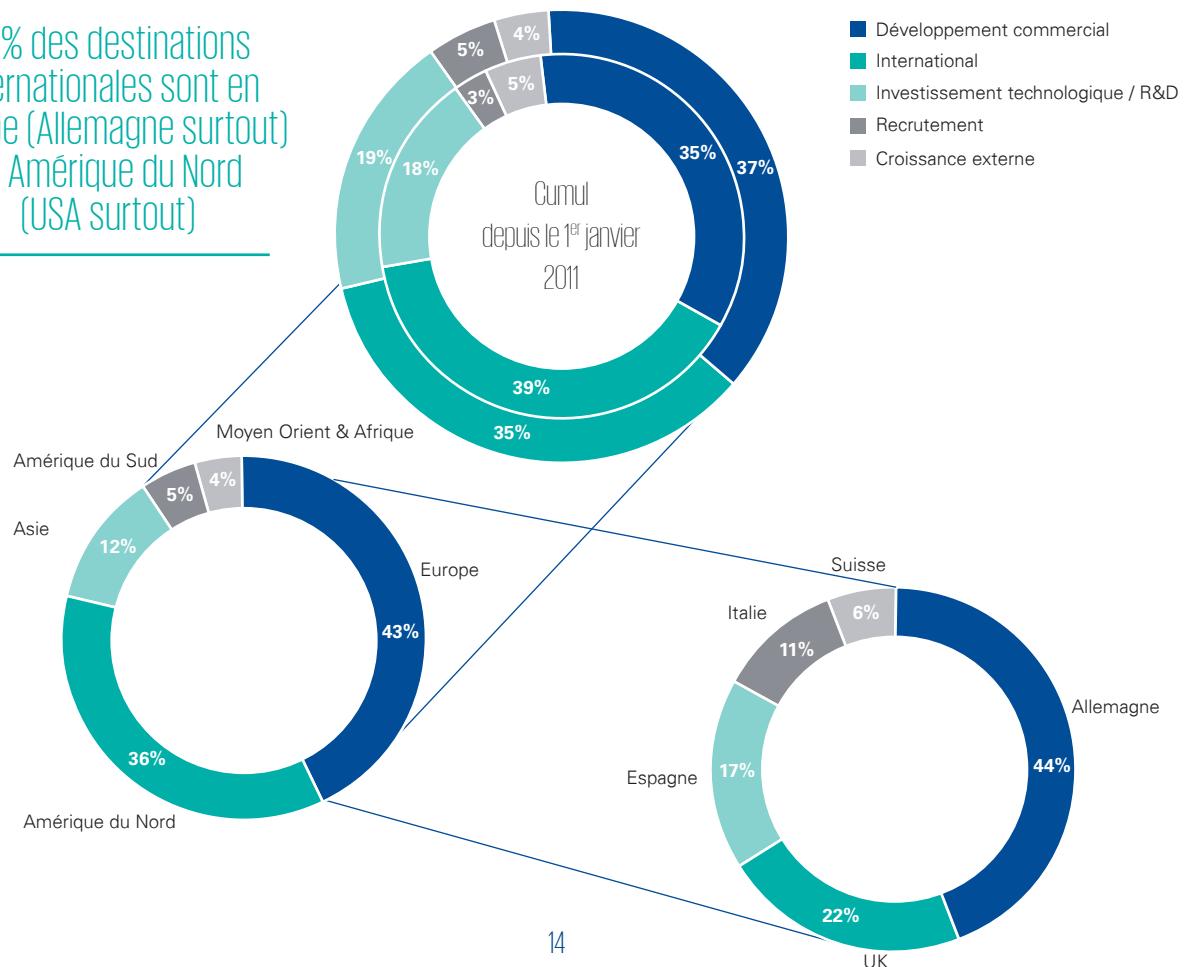


# Objectifs des levées de fonds

D'après les éléments communiqués par les sociétés et leurs investisseurs, les levées de fonds constituent principalement un moyen d'accélérer le développement commercial et d'internationaliser

l'activité. Les destinations d'implantation les plus citées sont l'Europe pour 43 % et l'Amérique du Nord pour 36% des cas.

80% des destinations internationales sont en Europe (Allemagne surtout) et Amérique du Nord (USA surtout)





...

# Témoignage

## Teads lève 12 millions d'euros



**Frédéric Le Brun**  
Directeur d'investissement  
chez Bpifrance

### Caroline, Teads a effectué une levée de 12 millions d'euros en décembre 2014. Pour quels objectifs ?

**Caroline Barbery :** Cette levée de fonds nous permet d'accélérer le maillage international du groupe. Après la priorité donnée à la zone Europe, nous avons souhaité investir fortement aux Etats-Unis et en Amérique du Sud. Nous sommes désormais présents aux Etats-Unis à New York, Chicago, Austin, Los Angeles et Miami. En Amérique du Sud, nous sommes implantés en Argentine, au Brésil, en Colombie et au Mexique. Par ailleurs, cette levée nous permet de renforcer les fonds propres de Teads en complément de la ligne de crédit octroyée en juillet 2014 pour 12 millions d'euros.

### Frédéric, Bpifrance a investi dans ce tour de table aux côtés des investisseurs privés historiques – à quelle logique obéit cet investissement ?

**Frédéric Le Brun :** Bpifrance est ravi de soutenir le développement international d'une société en forte croissance qui a choisi de baser son développement technologique en France. Un autre aspect nous a également séduit chez Teads : c'est un groupe qui s'est construit par acquisitions successives, ce qui demeure peu fréquent dans le domaine de la tech; chez Bpifrance nous sommes convaincus que la création de valeur est possible grâce à de la croissance externe.



**Caroline Barbery**  
Group CFO de Teads

### Quel rôle entend jouer Bpifrance dans cet investissement ?

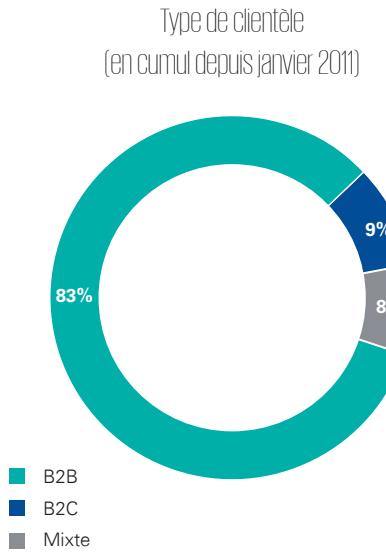
**Frédéric Le Brun :** Pouvoir répondre aux problématiques et attentes de Teads, en particulier en faisant jouer le cas échéant notre capacité de réinvestissement importante.

Plus généralement, Bpifrance souhaite être un partenaire de long terme pour les entreprises en phase d'internationalisation.



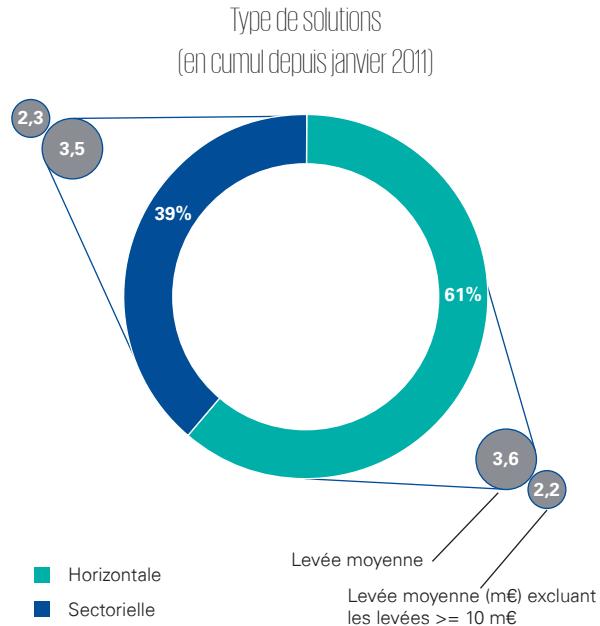
# Typologie des éditeurs

La grande majorité des investissements se fait dans des sociétés B2B (83 %) et dans des solutions horizontales (61 %). Les solutions sectorielles s'adressent particulièrement au domaine de la santé et l'e-commerce.



83% des investissements  
se font  
dans des sociétés B2B

Par ailleurs, nous constatons que les solutions horizontales lèvent autant de fonds que les solutions sectorielles.



61% des fonds  
financent  
des solutions horizontales



# Témoignage

## Videodesk lève 4,5 m€ auprès de Business Angels



**Igor Schlumberger**  
Chairman Videodesk

### En quelques mots, où en est aujourd’hui le développement de Videodesk ?

**Igor Schlumberger :** Videodesk a trouvé son marché principal aux US où la qualité et l’efficacité de la relation client sont un enjeu essentiel pour les entreprises. Les grands groupes américains savent que le digital est en train de transformer tout le processus de vente. Nous sommes la seule société à proposer une solution technique robuste de mise en relation vidéo qui assure le lien entre un marketing digital d’acquisition de clients et la concrétisation de la vente avec commerciaux.

### Comment avez-vous trouvé vos premiers clients aux Etats-Unis ?

**Igor Schlumberger :** Nous avons eu la chance d'être la seule société à offrir une solution robuste et efficace. Notre premier grand client Américain a été Microsoft qui cherchait cette solution et ne trouvait pas de société répondant à son cahier des charges. Notre CEO Olivier Coste s'est installé depuis 18 mois à New-York d'où nous générerons la plus grande partie de notre chiffre d'affaires, notre équipe de R&D étant toujours installée à Paris.

### S'implanter aux US coûte cher, comment vous êtes vous financés ?

**Igor Schlumberger :** Effectivement, nous avons maintenant une équipe de 15 personnes à NY. Nous avions besoin de recruter de nouveaux collaborateurs pour répondre aux demandes de ces clients et pouvoir augmenter efficacement notre volume d'affaires.



**Didier Chambard**  
Paris Business Angels

*Nous avons levé des fonds auprès de Business Angels pour financer les débuts de la société et c'est naturellement que nous nous sommes tournés auprès d'eux pour nous accompagner dans notre développement international.*

### Qu'est-ce qui a motivé Paris Business Angels pour participer à cette nouvelle levée de fonds ?

**Didier Chambard :** Nous avons réinvestit dans Videodesk car nous sommes confiants dans la capacité de son dirigeant Olivier Coste à développer la société à l'international et à garder une place de leader. La société a signé de très belles références auprès des plus grands groupes américains. Le fait d'être actionnaire depuis deux ans nous permet d'apprécier le potentiel de l'entreprise. De plus, de nouveaux Business Angels investissent à chaque tour de table et valident ainsi la valeur de l'entreprise.

### A quelle hauteur la société a été financée ?

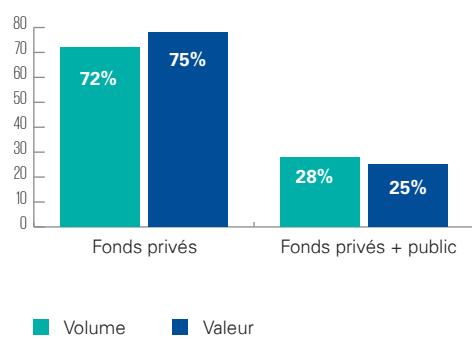
**Igor Schlumberger :** Au total c'est plus de 4,5 millions d'euros qui ont été investis par les fondateurs, des Business Angels et par Cap Décisif qui double le montant levé auprès des Business Angels affiliés, c'est à dire ceux qui font partie d'associations comme Paris Business Angels et de IT Angels. Ces investissements ont été fait en plusieurs tranches, ce qui a permis de revoir la valeur de l'entreprise à la hausse au fur et à mesure des bons résultats. En outre, cette stratégie a permis à la société de rester très agile, focalisée sur le développement commercial aux Etats-Unis, et s'adaptant rapidement aux bonnes nouvelles du marché.

# Typologie des investisseurs

Sur la période observée de la troisième édition 2015, les fonds d'investissements privés sont présents dans la totalité des opérations.

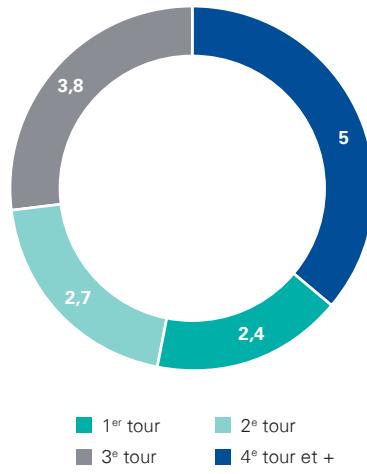
Les investisseurs publics prennent part à 28 % (*vs. 11 % pour la 2<sup>e</sup> édition 2014*) des opérations

Représentation des investisseurs au sein des opérations étudiées  
(en nombre d'opérations et en valeur)



qui représentent 25% (*vs. 40 % pour la 2<sup>e</sup> édition 2014*) des fonds levés. Sur cette troisième édition, les investisseurs publics participent davantage aux petites opérations. Par ailleurs, ils interviennent toujours aux côtés d'investisseurs privés.

Nb moyen d'investisseurs par stade de développement



Levée moyenne  
à laquelle ont participé  
les investisseurs publics :  
4,5 m€

Entre le 1<sup>er</sup> juillet 2014 et 30 juin 2015, les investisseurs étrangers ont participé à :

- 29 % de l'ensemble des opérations
- 86 % des opérations supérieures à 10 millions d'euros

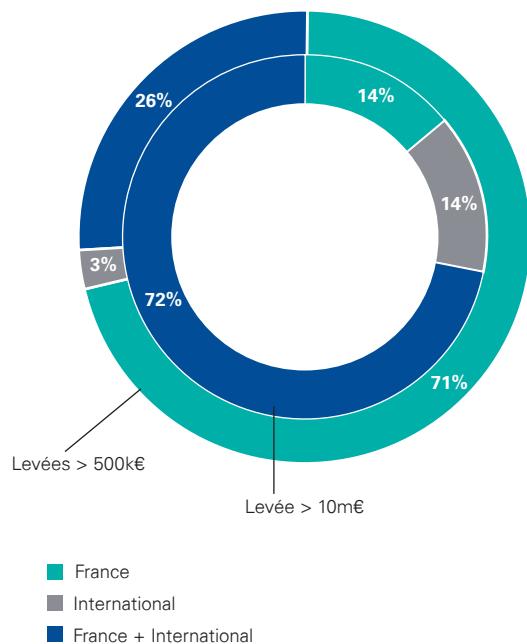
---

Levée moyenne  
à laquelle ont participé  
les investisseurs étrangers :  
10 m€

---

Les investisseurs étrangers sont d'origine allemande, anglaise (4 opérations), américaine (8 opérations), belge, canadienne, luxembourgeoise, suisse, hollandaise et libanaise.

Géographie du capital





# Témoignage

**Iris Capital est investisseur « lead » d'une opération de 1,4 M€ dans Shift Technologies en décembre 2014 pour son premier tour de table**



**Julien-David Nitlech**

Investment manager chez Iris Capital



**Jeremy Jawish**

CEO de Shift Technologies

**Jeremy Jawish :** Si nous avons créé Shift Technology en 2013 après avoir acquis la certitude de la transformation majeure que nous pouvions apporter aux assureurs par notre expertise du machine-learning dans la détection de la fraude, nous n'avons pas souhaité lever des fonds avant de pouvoir démontrer la véritable traction commerciale que nous pouvions générer sur le marché. Nous avons donc travaillé au produit et à l'évangélisation du marché, aidés par le fait d'avoir remporté le Concours Mondial de l'Innovation, ainsi que par des avances de Scientipôle. Nous avons entamé notre levée de fonds à l'été 2014, lorsque les signaux clients étaient suffisamment avancés pour justifier d'une accélération commerciale.

**Julien-David Nitlech :** Nous avons rencontré Shift Technology à l'été 2014. Devant nous se présentaient des entrepreneurs jeunes et brillants, qui nous ont expliqué de façon limpide le marché qu'ils adressaient, l'opportunité qu'ils y avaient décelée et comment ils l'avaient fait, l'innovation majeure qu'ils y apportaient et où ils voulaient aller et comment dans les deux années qui suivraient. Des entrepreneurs à la fois visionnaires et pragmatiques, sur un marché mondial appelant à être transformé par une nouvelle vague digitale, et disposant d'un produit dont le marché nous a confirmé son potentiel phénoménal – il ne nous en fallait pas plus pour souhaiter investir dans la société.

**Jérémie Jawish :** Nous avons eu la chance de soulever plusieurs marques d'intérêt auprès des investisseurs. Nous avons donc pu choisir ceux qui nous accompagneraient sur la durée. Bien entendu, valorisation, conditions de décision au sein du conseil de

surveillance (nous sommes une SAS), conditions de sortie des uns et des autres nous semblaient importantes, mais le critère majeur était « le plus » que nos investisseurs nous apporteraient : la fluidité de nos échanges et leur compréhension de nos problématiques, leur engagement au quotidien dans l'accompagnement de notre société sur des sujets aussi bien stratégiques qu'opérationnels mais nouveaux pour nous (méthodologies, processus, recrutement, etc...) et leur disponibilité. Sur ces critères, c'est avec Iris Capital et Julien-David, ainsi qu'avec Elaia Partners, que nous avons décidé d'avancer. Leur implication au quotidien, les facilitations sur différents domaines (expertise, recrutement et même clients ou partenaires) qu'ils nous ont apporté jusque-là nous confirme que notre choix a été le bon.

**Julien-David Nitlech :** La philosophie d'Iris Capital est d'être actif mais pas activiste. Nous décidons d'investir dans des sociétés dont nous trouvons les entrepreneurs uniques, et à qui nous décidons d'apporter notre confiance et nos moyens au service de leur cause. La négociation de la term sheet puis des différentes documentations sont en général des étapes qui nous permettent de mieux connaître les entrepreneurs, d'affiner notre perception de leur approche, et d'avancer. La discussion a été approfondie avec Shift Technology car nous avions des entrepreneurs très précis dans leurs attentes, et nous souhaitions leur montrer que nous les remplirions. La croissance de la société depuis notre investissement, au-delà de nos espérances, nous conforte dans notre fierté de faire partie de l'équipe de Shift Technology.

# Les 10 règles d'or de la première levée de fonds

1

**Equipe** : expérience sectorielle, complémentarité, capacité d'exécution

2

**Scalability** : capacité d'adaptation de la société à une croissance forte et rapide

3

**Esprit de synthèse** : capacité à convaincre sur le produit, le secteur et ses ambitions de manière synthétique

4

**Ambition** : locale ? Internationale ? Possibilité de croissance externe ?

5

**Business model** : génération de revenus, différences par rapport aux concurrents, délais de mise en œuvre

6

**Business plan** : réaliste et ambitieux, montants définis, compréhension des besoins et du ROI

7

**Valorisation** : à mettre en rapport avec les conditions de sortie des investisseurs

8

**Investisseur** : sélectivité. Quel horizon d'investissement ? Développement national ou international ? Quelle connaissance sectorielle ?

9

**Accompagnement** : avocats et banques d'affaires à vos cotés

10

**Préparation** : prévoir une équipe dédiée en interne pour les étapes cruciales de la levée de fonds

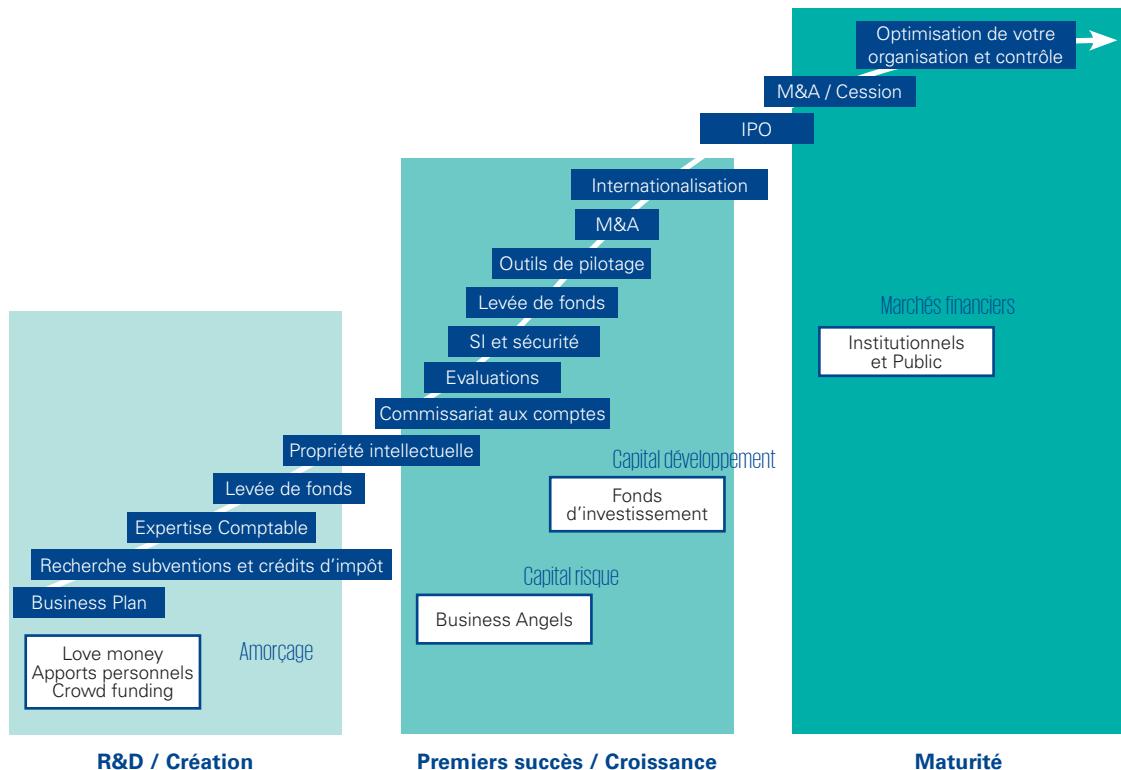
# Top deals 3<sup>e</sup> édition : 7 acteurs ont levé plus de 10m€

Société	Secteur d'activité	Fonds levés (m€)	Date de la levée	Stade de développement	Investisseurs
BLABLACAR	Plateforme de service communautaire	73	juil-14	4 <sup>e</sup> tour	Accel Partners (USA), Index Ventures (UK), Isai Gestion, Lead Edge Capital (USA)
AVANQUEST	Logiciels B2C	30	avr-15	NC	Maslow Partners, Pierre Cesarini Managers du groupe
ACTILITY	Internet des objets	22	juin-15	2 <sup>e</sup> tour	Ginko Ventures (Suisse), Orange Digital Ventures, Idinvest Partners, Bpifrance, Truffle Capital, KPN Ventures (Hollande)
KYRIBA	Gestion de trésorerie	20	avr-15	6 <sup>e</sup> tour	BRED Populaire, Daher Capital (Liban), Iris Capital, HSBC, Upfront Ventures (USA)
ALGOLIA	Moteur de recherche SaaS	16	mai-15	3 <sup>e</sup> tour	Accel Partners (USA), Alven Capital, Point Nine, (Allemagne), Storm Ventures (USA), Business angels (Ilya Sukhar, Solomon Hykes, Kevin Rose)
AUGURE	Solutions de Reputation Management	15	mars-15	6 <sup>e</sup> tour	Serena Capital, OTC Aggregator, Ventech, Amundi Private Equity Funds, Seventure, Bpifrance
TEADS	Video advertising	12	déc-14	2 <sup>e</sup> tour	Bpifrance, Partech Ventures, Elaia Partners, GIMV (Belgique)

# Top deals 3<sup>e</sup> édition : 6 acteurs ont levé entre 5m€ et 10m€

Société	Secteur d'activité	Fonds levés (m€)	Date de la levée	Stade de développement	Investisseurs
SAB IT	Finance	10	mai-15	NC	IFC (USA)
ADENTS HIGHT TECH	Identification et traçabilité unitaire	8,5	juin-15	3 <sup>e</sup> tour	Nexicap Partners, Caphorn Invest, Omnes Capital
PRICE MATCH	Yield management	8	févr-15	2 <sup>e</sup> tour	Partech Ventures, Northzone (Norvège)
TAG COMMANDER	Content management	6,5	oct-14	2 <sup>e</sup> tour	Hi Nov, Xange Private Equity, Bpifrance
HAPPN	Social app	6,5	déc-14	1 <sup>e</sup> tour	Alven capital, DN Capital (UK), Mr Fabrice Grinda
SNIPS	Intelligence artificielle	5,5	juin-15	1 <sup>e</sup> tour	Eniac Ventures (UK), 500 Startups Management Company (USA), Bpifrance, The Hive (USA), Xavier Niel, Brent Hoberman (UK)

# KPMG accompagne le développement des acteurs du numérique



# KPMG en un regard



Leader de l'audit, du conseil et de l'expertise comptable, KPMG France est membre de KPMG International, réseau de cabinets indépendants exerçant dans 155 pays. Nos 8 200 professionnels interviennent auprès des grands comptes internationaux, des ETI et des groupes familiaux, des TPE et dans différents secteurs des technologies, de l'industrie, du commerce et des services financiers.

Le chiffre d'affaires 2014 de KPMG S.A. s'est élevé à 906 millions d'euros. Présent dans 155 pays avec plus de 162 000 professionnels, KPMG International offre à ses clients proximité et disponibilité à travers le monde.



**Les éditeurs de logiciels  
et solutions internet**

L'Association Française des Éditeurs de Logiciels et Solutions Internet, AFDEL, a pour vocation de rassembler les éditeurs autour d'un esprit de communauté et d'être le porte-parole de l'industrie du numérique en France.

L'AFDEL compte aujourd'hui plus de 350 membres (CA global : 8 Mds€) dans toute la France : grands groupes de dimension internationale dont les premiers français (60 % du Top 100 France en CA), PME et Start up.

L'AFDEL est membre de la FIEEC et de la CINOV et participe à la gestion de la convention collective CINOV-Syntecet de l'offre de formation de branche.

## Notes

## Notes

## Contacts :

### **Eric Lefebvre**

Associé  
KPMG Technologies  
Tél. : 01 55 68 74 55  
[elefebvre@kpmg.fr](mailto:elefebvre@kpmg.fr)

### **Henry d'Auzay**

Associate director  
KPMG Corporate Finance  
Tél. : 01 55 68 88 51  
[hdauzay@kpmg.fr](mailto:hdauzay@kpmg.fr)

### **Comité de rédaction**

#### **Joachim de Galember**

KPMG Technologies  
Tél. : 01 55 68 92 46  
[jdegalembert@kpmg.fr](mailto:jdegalembert@kpmg.fr)

Les informations contenues dans ce document sont d'ordre général et ne sont pas destinées à traiter les particularités d'une personne ou d'une entité. Bien que nous fassions tout notre possible pour fournir des informations exactes et appropriées, nous ne pouvons garantir que ces informations seront toujours exactes à une date ultérieure. Elles ne peuvent ni ne doivent servir de support à des décisions sans validation par les professionnels ad hoc. KPMG S.A. est une société anonyme d'expertise comptable et de commissariat aux comptes à directoire et conseil de surveillance au capital social de 5 497 100 euros. 775 726 417 RCS Nanterre. Siège social : Tour Eqho - 2 avenue Gambetta - 92066 Paris La Défense Cedex. KPMG S.A. est membre du réseau KPMG constitué de cabinets indépendants adhérents de KPMG International Cooperative (« KPMG International »), une entité de droit suisse. KPMG International ne propose pas de services aux clients. Aucun cabinet membre n'a le droit d'engager KPMG International ou les autres cabinets membres vis-à-vis des tiers. KPMG International n'a le droit d'engager aucun cabinet membre.

© 2015 KPMG S.A., société anonyme d'expertise comptable et de commissariat aux comptes, membre français du réseau KPMG constitué de cabinets indépendants adhérents de KPMG International Cooperative, une entité de droit suisse. Tous droits réservés. Le nom KPMG et le logo sont des marques déposées ou des marques de KPMG International. Imprimé en France.