

La Lettre d'information

Tourisme



1^{er} tour opérateur européen spécialisé dans le voyage photo

Le principe d'un voyage photo est de vous offrir l'opportunité unique d'apprendre la photographie sur les plus beaux sites du monde, en bénéficiant des conseils d'un photographe professionnel. Le parti pris d'AGUILA est de faire vivre une expérience unique et 100 % photo en amenant les voyageurs à saisir le monde avec l'œil du photographe. Avec plus de 40 destinations dans le monde, une équipe de 20 photographes accompagnateurs, AGUILA est

aujourd'hui considérée comme la référence sur son domaine en France. Fortement implantée sur les réseaux sociaux, AGUILA revendique une communauté active de 25 000 passionnés de photo. C'est pour accélérer son développement que la société héraultaise, dirigée par Séverine LACROIX, a réalisé en 2014 une levée de fonds de 350 K€ auprès de SORIDEC et JEREMIE LR avec l'objectif d'atteindre un CA de 10 M€ d'ici 5 ans.

Toute l'équipe
SORIDEC et JEREMIE LR
vous souhaite
une excellente
année 2015!

Croissance



boucle son 2^{ème} tour de table

Créée en 2007 à Montpellier par Hervé TURCHI pour développer des applications robotiques pour l'industrie agro-alimentaire, ALCI a d'abord démarré dans la filière viande avec CHARAL (groupe BIGARD) avec la cellule robotisée « DRIMB » (système de découpe automatisé). Dotée d'une véritable rupture technologique, ALCI s'appuie sur un cœur logiciel, qui couplé à un système de vision, permet de s'adapter au produit à traiter et à la tâche à réaliser. Depuis, l'entreprise a adressé

d'autres marchés tels que les semences via le groupe VILMORIN ou le contrôle qualité avec le groupe TERREAL qui lui ont permis d'atteindre un CA de 500 K€. Après une 1^{ère} intervention de SORIDEC et JEREMIE LR en 2011 destinée à financer les 1^{ers} développements commerciaux, l'entreprise a organisé en 2014 sa seconde levée de fonds de 900 K€ auprès des investisseurs historiques et du fonds spécialisé ROBOLUTION pour accélérer son développement tant en France qu'à l'international.

Santé



La Valériane® vous aide à préserver votre capital santé

La société La Valériane, fondée par Roland SICARD (ex directeur général de Val d'Aurelle), conçoit et commercialise des solutions logicielles à destination du marché de la e-santé. L'entreprise implantée à Cap Oméga-Montpellier a développé un premier logiciel permettant la prévention du capital santé en entreprise. Un deuxième logiciel est en cours de validation par le monde médical et consiste à coordonner les interventions des aidants à domicile chez les personnes dépendantes. Après la conquête de plusieurs

références commerciales de renom telles que Adages, la Caisse d'Épargne, Senior Company, Domidom, VMware, Agglo d'Alès... La Valériane entend accélérer encore son effort commercial. L'objectif de la levée de fonds de 700 K€ réalisée en 2014 par SORIDEC, JEREMIE LR et des Business-Angels est d'intensifier en France la commercialisation des produits déjà développés, actionner un plan d'action marketing ambitieux, renforcer l'équipe technique et approcher le marché du Benelux et le marché américain.

Technologie



le spécialiste M2M boucle sa 1^{ère} levée de fonds

MATOOMA se positionne au cœur de l'écosystème afin de faciliter et automatiser les flux logistiques, financiers et les communications dans l'objectif de rendre la gestion des systèmes M2M (Machine to Machine) complètement maîtrisée et transparente. S'interfaçant entre les opérateurs télécoms, les fabricants de boîtiers et les intégrateurs de solutions, MATOOMA se positionne comme étant un facilitateur technologique dans les projets M2M. Créée en 2012 à Cap Oméga-Montpellier par Frédéric SALLES, l'entreprise connaît

depuis une croissance très forte et va atteindre 2,5 M€ de CA en 2014 et prévoit d'atteindre 5 M€ en 2015 grâce à de belles références commerciales telles que Legrand, BNP, Hager, Crédit Mutuel. L'entreprise emploie 20 salariés. MATOOMA axe ses efforts sur le développement commercial France et souhaite très vite conquérir de nouveaux marchés en Europe sur les 5 prochains exercices. SORIDEC, JEREMIE LR et SOFILARO ont apporté 1 million d'euros de fonds propres à l'entreprise pour sécuriser son développement ambitieux.

Immobilier



Net-acheteur.com
Votre achat immobilier réussi

Chasseur d'immobilier

NETACHETEUR, créée à Cap Oméga-Montpellier par Frédéric BOURELLY, propose des services d'accompagnement à la transaction immobilière, exclusivement dédiés à l'acquéreur immobilier. En analysant le marché et fort de son expérience de plus de 20 ans dans le management de sociétés dans le domaine des logiciels et de l'immobilier, Frédéric BOURELLY a imaginé NETACHETEUR puis a développé depuis mai 2012 une offre de services et des outils en ligne exclusivement dédiés à l'acheteur immobilier en s'appuyant sur une plateforme technologique (crawler de biens, CRM métier) développée

en interne. Après avoir fait aboutir plus de 60 transactions à ce jour (dont 85 % réalisées hors Languedoc-Roussillon), la société souhaite maintenant accélérer fortement son développement et vise un CA de 9 M€ d'ici 2019. La levée de fonds de 570 K€ réalisée en 2014 par SORIDEC, JEREMIE LR et des Business-Angels, vise à accélérer le déploiement du réseau des mandataires initié début 2014 et comptant déjà une dizaine d'agents répartis sur Paris et les grandes villes françaises, et actionner un plan d'action marketing pour « capter » une base importante de profils acquéreurs et développer la notoriété de la marque.

Informatique médicale



spécialiste de l'informatique médicale

WEDA a été créée fin 2010 à Montpellier par Fabrice GREENBAUM pour développer un nouveau logiciel de gestion des centres de soin et cabinets médicaux autour d'une plateforme 100 % en ligne (full web) unique en France. À ce jour, la société équipe près de 1 000 utilisateurs sur l'ensemble du territoire français, avec des références prestigieuses comme la Clinique du Millénaire ou la Clinique Saint Roch à Montpellier. Son développement, en mode SaaS (Soft as a Service), fait de WEDA une solution moderne, évolutive, d'une grande souplesse d'utilisation pour les médecins. Chaque praticien, selon ses besoins, peut en effet à tout moment souscrire un abonnement pour utiliser tout ou partie des applicatifs. Après un démarrage réussi,

la société a décidé de renforcer ses fonds propres auprès de SORIDEC, JEREMIE LR et SOFILARO. Ces financements complémentaires vont permettre à WEDA de poursuivre ses développements innovants pour la mise en réseau des professionnels et d'accélérer le déploiement de sa plateforme sur tout le territoire national. WEDA ambitionne de prendre une position de leader des solutions on line sur le marché des professionnels de santé. La société vise un CA de 4,5 M€ d'ici 4 ans.

L'ACTUALITÉ DES SORTIES

SPOTTER s'adosse à AKIO le leader des logiciels de gestion de l'engagement clients.

SORIDEC avait investi au capital de SPOTTER en 2007, l'entreprise, basée à Palavas les Flots, spécialisée dans le développement d'outils de veille sur internet, réalisait alors un CA de 300 K€. En 2014, l'entreprise réalise un CA de près de 3 M€. L'acquisition de SPOTTER (qui reste basée à Palavas) permet à AKIO de couvrir l'intégralité de l'engagement client : voix, écrit, mobile, médias sociaux et de proposer des solutions innovantes pour mesurer, analyser et comprendre la relation client et la réputation des entreprises.

ELA INNOVATION se rapproche de SAM OUTILLAGE

En accord avec les actionnaires majoritaires, SORIDEC a cédé ses actions ELA INNOVATION à l'industriel stéphanois SAM OUTILLAGE spécialisé dans la fabrication d'outils à main. SAM OUTILLAGE a développé une gamme d'outils équipés de systèmes de traçabilité en utilisant les technologies développées par ELA INNOVATION. SORIDEC avait accompagné l'entreprise à sa création en 2002 en y investissant 76 K€.

ACTEM s'adosse au Groupe HERVÉ THERMIQUE

L'entreprise de Saint-Aunès spécialisée en génie climatique et dans la maintenance hôtelière a été rachetée en 2014 par l'un des principaux groupes indépendants français, la société HERVÉ THERMIQUE. SORIDEC avait investi au capital d'ACTEM en 2010 pour l'accompagner dans sa forte croissance et dans la diversification vers la maintenance des établissements hôteliers.

AWOX lève 25 M€ sur Euronext Paris

La société technologique spécialisée dans la conception d'objets hybrides connectés dédiés à l'univers du Smart Home s'est introduite en bourse en 2014 pour financer ses développements produits et commerciaux à l'échelle internationale. SORIDEC accompagne l'entreprise montpelliéraine depuis 2004 tout comme JEREMIE LR depuis 2011.