

NOTE EARLY METRICS

81 / 100

Notation effectuée en juin 2018

ANALYSE

DIRIGEANTS

82 / 100

Forte expertise des associés dans les télécoms et le développement logiciel, notamment le WebRTC

Compétences commerciales, renforcées par le recrutement de Rémy Granville comme VP sales, restant à sécuriser

PROJET

79 / 100

Forte innovation à l'origine d'une offre multi-canal, interopérable permettant de nouveaux cas d'usages

Stratégie à l'international restant à structurer, étant à date exploratoire et opportuniste

MARCHÉ

86 / 100

Barrières à l'entrée constituées par la société de par son avancée technique et les références signées

Dépendance clients à surveiller : top 10 des clients représentent 90% du chiffre d'affaires



Création : Janvier 2013

Pays : France

Secteur : IT and data

Apizee

Maturité technique : Stable and industrialised

Maturité commerciale : Turnover > 250k or significant number of users

Levée de fonds en cours : 5 M€ sur une valorisation pre-money de 12 M€

DIRIGEANTS

Michel L'Hostis

Management

FRÉDÉRIC LUART

Dev. technique

PROJET

En bref

Apizee édite des solutions de communication web et mobile en temps réel. La startup française commercialise Apizee contact, pour la gestion d'interactions clients, et Apizee Diag pour l'assistance visuelle à distance et la collaboration d'entreprise. Les services sont disponibles sous forme d'API ou de modules intégrables dans les applications SaaS, sites Internet et Intranet des clients.

Chiffres clés

65 K€	Monthly Recurring Revenue (mai 2018)
150	Nombre de clients
25	Nombre de salariés

Cibles

- Grands groupes français
- Apizee Diag : industrie, énergie, assurance..
- Apizee Contact : Banque, Luxe..

Modèle économique

- Frais d'installation : 3 - 5 K€
- Pricing Apizee Diag : 130 - 250 €/mois/utilisateur
- Pricing Apizee Contact : 70 - 84 €/mois/utilisateur

Projections (K€)

	CA	EBITDA
En cours	1700	-461
N+1	2940	-2550
N+2	4881	-1532
N+3	9422	2050

MARCHÉ

[Sightcall](#)

[Genesys](#)

[iAdvize](#)