

Investisseurs Start-West : deux start-up, EntropySoft et Amalto, au crible

Rennes. – Lors des journées StarWest, ce 23 et 24 janvier, Silicon.fr a choisi de rencontrer quelques 'jeunes pousses'

Entropy Soft

L'éditeur de logiciels EntropySoft a été créé début 2005 par Raphaël Jean (dans l'édition du logiciel depuis 15 ans et expert de la gestion de contenu) et Nicolas Maquaire (10 années chez Hummingbird, éditeur de solution de gestion de contenu d'entreprise ?ECM- racheté par OpenText).

La solution :

La multiplication des informations numérisées dans l'entreprise réclame des solutions d'accès efficaces pour gérer et retrouver simplement les données utiles à tout moment. Le logiciel EntropySoft ECI (Enterprise Content Integration) répond à ces attentes d'intégration en se connectant de manière bidirectionnelle (consultation et modification) aux contenus structurés et non structurés de l'entreprise (CMS, bases de données, GED, etc.). Au centre de l'infrastructure, il relie toutes ces informations qu'il organise aux systèmes de présentation : soit sa propre interface Web, soit les technologies portails d'Oracle, Microsoft, IBM, BEA, etc.

Deux nouveautés à noter : EntropySoft propose un client riche ECI basé sur le lecteur Adobe Flash (technologie Flex) et a signé un partenariat avec l'éditeur de Workflow W4. Désormais, les clients de W4 disposeront d'un accès transparent aux systèmes documentaires, tandis que les solutions EntropySoft s'enrichissent d'accès sans programmation aux systèmes workflow du marché.

Résultats et financements :

Autofinancée, EntropySoft a réalisé 300 000 euros de commandes en 2006 pour un effectif de 4 personnes. L'entreprise cherche à lever deux millions d'euros pour développer une structure commerciale sur l'Hexagone, le bureau de Londres, et pour démarrer son expansion européenne.

Amalto : un coup de pouce pour développer sa B2Box professionnelle

La société :

Associant les compétences de spécialistes des technologies informatiques et d'experts des places de marché B2B et de la dématérialisation, Amalto Technologies est née en septembre 2005.

Les produits :

Son premier produit Master Data Management permet d'unifier la gestion des différents référentiels de données de l'entreprise en recourant via le langage XML.

Aujourd'hui, Amalto lance son dernier-né : la B2Box, un boîtier ?tout-en-un ? permettant l'échange

de documents formalisé entre deux partenaires (bons de commande, factures, etc.). Bien entendu, cela inclut la connexion à des places de marché.

Une fois connectée au réseau d'un des partenaires, la B2BOX connectée à Internet gère automatiquement les échanges. Bien entendu, un travail d'intégration après analyse des flux de données s'impose.

La solution est prévue pour s'interfacer avec les ERP, les logiciels comptables et financiers, etc.

Le boîtier est proposé pour 15.000 euros à l'achat auxquels l'entreprise ajoutera 200 à 500 euros selon les services utilisés. En effet, diverses options sont proposées, comme la surveillance active des échanges (monitoring).

Amalto vient de signer un partenariat avec la place de marché Ariba. Une belle ouverture d'opportunités.

Finances :

Amalto a déjà reçu le soutien de NextFund Capital (250.000 euros) et d'Oséo (250.000 euros).

Recherche 2 millions d'euros pour développer l'implantation aux États-Unis, et concevoir une seconde B2Box logicielle, éventuellement gratuite, avec des connecteurs vers les autres logiciels et une intégration payante.