

Énergie : DEEPBLOO lève un million d'euros pour financer sa R&D et son développement

La start-up montpelliéraine DEEPBLOO, plateforme de Business Development dédiée aux professionnels de l'énergie, réussit une levée de près de 500 K€€ auprès des réseaux MELIES Business Angels, Arts & Métiers Business Angels et Capitele Angels, accompagnés d'investisseurs individuels et de la société de capital-risque OCSEED. Cette levée de fonds lui permet de boucler un plan de financement global de près d'un million d'euros pour déployer une roadmap ambitieuse et assurer son développement local et international. La startup réalise déjà 80% de ses ventes à l'export.

DEEPBLOO va accélérer son développement et renforcer sa technologie d'identification et d'analyse intelligente d'appels d'offre destinées aux professionnels de l'énergie. « Au-delà de leur apport financier essentiel, ces fonds propres nous permettent, par effet de levier, de finaliser un plan de financement ambitieux et de dérouler un important plan de développement y compris à l'international » témoigne le président de DEEPBLOO Alexandre Guillemot. « De manière très pragmatique, nous avons déjà réussi à développer une solution efficace avec peu de moyens, mais notre objectif est d'aller beaucoup plus loin dans l'analyse des appels d'offres. Nous sommes bien entourés et avons réussi à structurer une équipe d'experts pour mener un programme de R&D ambitieux » note Stanislas Drouin, directeur général et CTO de DEEPBLOO.

DEEPBLOO bénéficie également du soutien de la Région Occitanie, du dispositif Créalia et de différents prix et subventions. Deepbloo a notamment remporté le Prix Entrepreneur du 1er Hackathon Energia Tech, a été lauréate du programme SPARX (accompagnement du BIC et de Schlumberger).

DEEPBLOO, la solution de Business Development « intelligente »

Lancée fin 2018, la start-up DEEPBLOO a développé une plateforme hébergeant une communauté de professionnels de l'énergie auxquels elle propose des opportunités qualifiées de business en fonction des intérêts et secteurs d'activité de chacun. La solution de business development conçue par DEEPBLOO repose sur la collecte d'appels d'offres et leur analyse en profondeur par des technologies de Natural Language Processing. Les données ainsi analysées permettent de mettre à disposition de ses clients un portefeuille d'opportunités qui correspond précisément à leurs besoins, ainsi que des outils de veille commerciale et d'analyse de marchés.

« Ces ressources vont nous permettre d'accélérer notre commercialisation et d'aller beaucoup plus en profondeur dans l'analyse des données déstructurées afin d'être en mesure de trouver 'une aiguille dans une botte de foin' », précisent les deux dirigeants. « Nous sommes en passe de pouvoir identifier, avec un taux de précision très élevé, des données clés pour nos clients parmi les millions de données que nous collectons quotidiennement. DEEPBLOO peut désormais traiter de manière automatisée l'ensemble du processus allant de la détection d'une opportunité à sa création dans le système d'information de nos clients ».

DEEPBLOO est incubée par le BIC (Business Innovation Center de Montpellier). Son équipe d'une dizaine de collaborateurs est répartie entre Montpellier et Bordeaux.