



Communiqué de presse
Le 23 mai 2016 à Nantes

La jeune startup nantaise Kaemo effectue sa première levée de fonds et mobilise 370 000 euros auprès d'investisseurs locaux pour participer à son développement

Editeur d'une solution logicielle e-commerce (SaaS¹) pour vidéo à la demande en B to B, Kaemo propose à ses clients de créer leur propre service de sVOD² et VOD³ clés en main, sécurisé et entièrement personnalisable. La société vient de mobiliser 370 000 euros, notamment auprès d'investisseurs locaux : ABAB, BAMBOO et le fond de co-investissement IDEE, géré par Siparex. Une étape cruciale qui permettra à la startup de prendre son essor et de se structurer.

D'un module VOD pour PrestaShop à une solution e-commerce nativement orientée VOD en SaaS

Face à une demande croissante du marché de la Vidéo à la Demande, nous avons développé en 2010 un module pour la solution e-commerce PrestaShop permettant de répondre à cette logique métier. Le module est lancé sous le nom de PrestaVOD et a été commercialisé à plus de 200 clients désirant créer leur plateforme de VOD. La Radio Télévision nationale Suisse (la RTS), ou encore le site MJTutoriels, référence pour les tutoriels de Musique Assistée par Ordinateur, font partie des utilisateurs du module.

Limités par l'environnement PrestaShop, c'est en 2013 que Philippe SANG et Pierre ANTOINE, co-fondateurs de Kaemo, abordent l'idée de développer une nouvelle solution en SaaS afin d'offrir une solution e-commerce nativement orientée VOD pour le marchand et une navigation intuitive pour l'utilisateur final. Après une phase de R&D de plus d'un an, le produit est officiellement commercialisé en 2015. Grâce à sa solution disponible en français et anglais Kaemo compte déjà un panel de clients internationaux.

Le boom de l'économie à la demande

Popularisé par le succès fulgurant de jeunes entreprises de la Silicon Valley, Uber et Airbnb en tête, le terme d'économie à la demande est aujourd'hui sur toutes les lèvres. La sVOD et la VOD s'inscrivent complètement dans ces nouveaux modes de consommation instantanée. Une pratique en pleine croissance au sein de générations de plus en plus connectées et avides de contenus : « anytime, anywhere, any device ». Kaemo souhaite aussi que tous les éditeurs possédants du contenu vidéo puissent le vendre à leur communauté via leur propre service de VOD facilement et sans investissement initial.

¹ SaaS : Software as a Service

² sVOD : Subscription Video on Demand ou vidéo à la demande par abonnement

³ VOD : Video On Demand ou vidéo à la demande. La VOD permet de louer un contenu vidéo moyennant paiement. L'utilisateur a accès à un film ou un épisode de série de façon illimitée pendant un temps prédéfini. C'est une manière de louer un film ou une série sans bouger de chez soi.

Un marché en nette progression

Les tendances du marché sont très positives. En France, le marché dématérialisé de la vidéo (VOD locative, achat digital ou EST, sVOD) a augmenté de 165 millions d'euros depuis 2010, pour atteindre 317 millions d'euros de chiffre d'affaires en 2015⁴.

Au niveau mondial, les recettes de la vidéo à la demande atteindront 34 milliards d'euros en 2018, contre 19 milliards en 2014⁵ soit une progression du marché proche de 80%.

C'est dans ce contexte favorable que KAEMO mobilise 370 000 d'euros pour poursuivre son développement.

Cette somme servira à industrialiser la solution, rester à la pointe des technologies dans son domaine et structurer une équipe commerciale pour mener une campagne de prospection complète. Dans un premier temps en France, puis très rapidement à l'international afin de devenir LA référence incontournable du secteur. Une vingtaine de personnes devraient ainsi être recrutées d'ici fin 2018.

« S'adressant à un large panel d'utilisateurs, de l'autoentrepreneur au grand groupe de médias, notre solution contient tous les outils e-commerce nécessaires à la gestion d'une boutique vidéo en ligne. Notre devise en matière de développement est : technicité et souplesse ; pour répondre aux besoins du marché et aux attentes des professionnels. Les fonds rassemblés devraient nous permettre de nous positionner comme un des acteurs majeurs du domaine. », nous confie Pierre ANTOINE.

A propos de Kaemo

Phillipe SANG, ancien lead développeur à PrestaShop (2007 à 2010), et Pierre ANTOINE, de profil ingénieur spécialisé en marketing de l'innovation, décident d'allier leurs compétences autour d'un projet commun. L'aventure Kaemo démarre dans un espace de co-working au sein du Solilab à Nantes. En février 2016, afin d'être accompagnée dans sa structuration, Kaemo intègre l'incubateur Octopus de Lengow. Basée à Nantes, la société compte aujourd'hui 6 collaborateurs et en comptera une dizaine d'ici la fin de l'année.

<http://fr.kaemo.com/>

A propos de ABAB

ABAB est un réseau d'investisseurs créé en juin 2007 par Gérard Estival au titre de Nantes Atlantique Place Financière. Hébergé par la CCI Nantes Saint-Nazaire et animé par la CCI Maine-et-Loire, le réseau réunit 70 entrepreneurs de Nantes et du Maine-et-Loire et de leurs environs, ayant une expérience réussie.

Les Business Angels ABAB apportent au créateur une partie de leur temps, de leurs capitaux et de leur expérience.

<http://www.businessbooster.fr/>

A propos de BAMBOO

BAMBOO Business Angels est une société créée en 2005, ayant pour vocation d'accompagner des entreprises innovantes des Pays de Loire. Les membres actionnaires de BAMBOO sont des chefs d'entreprises très impliqués dans l'économie régionale.

<http://www.bamboo.eu/>

A propos d'IDEE

IDEE a pour vocation de mobiliser les acteurs et les ressources des Pays de la Loire au service du développement du territoire. En s'associant avec les acteurs de la place financière, la Région entend soutenir les initiatives innovantes, sources de valorisation régionale et accompagner chaque entreprise de la région dans la réalisation de ses projets. Tout ceci dans un souci de développement durable et sur le long terme.

<http://www.paysdelaloire.fr/index.php?id=5115>

Contact communication KAEMO : Margot SOULIER – 09 72 46 47 10 – margot@kaemo.com

⁴ Emmanuel Charonnat, « VOD/SVOD : la nouvelle configuration du marché français », <http://cb-expert.fr/2016/05/06/vodsvod-la-nouvelle-configuration-du-marche-francais>, 6 mai 2016

⁵ Offre Media pour Le Jdn, « Le marché de la VoD dépassera celui de la vidéo physique en 2015 dans le monde », <http://www.journaldunet.com/ebusiness/publicite/marche-de-la-vod-dans-le-monde-1014.shtml>, 20 octobre 2014