



🔍 Que recherchez-vous ?

AR/VR 5G Intelligence artificielle Mobilité Cybersécurité IOT

Plus



Recherche



Newsletters

Services [Cherche talents numériques](#) [Offres d'emploi](#) [Nos événements](#) [Sido](#) [Webinars](#)

ACCUEIL **START-UP**

Avec son tableau d'affichage interactif, Steeple veut faciliter la communication interne

En 2017, Steeple a revu son positionnement et son modèle économique. Un pivot réussi pour la start-up rennaise dont la solution a déjà séduit 200 entreprises en France... et qui vient d'obtenir le Pass French Tech.

MAUREEN LE MAO

PUBLIÉ LE 12 MARS 2019 À 16H41

START-UP, LE NUMÉRIQUE EN RÉGIONS, BRETAGNE

TWITTER

FACEBOOK

LINKEDIN

FLIPBOARD



Get Notifications

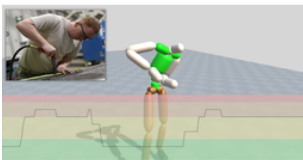
Nicolas Maloeuvre et Jean-Baptiste de Bel-Air à la tête de Steeple

© Steeple

A LIRE AUSSI



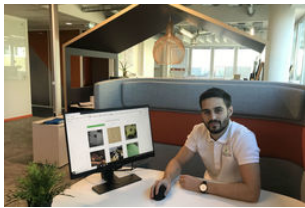
Dolmen signe une levée de fonds de 9 M€



A sa création en 2015, Steeple s'était lancé sur le marché avec une plateforme web d'échange de services entre membres d'une même communauté préétablie, comme une entreprise. Dix mois plus tard, la start-up rennaise faisait évoluer sa solution et son modèle économique. *"Nos premiers clients nous ont fait remonter un besoin commun : celui de disposer d'un outil de communication interne accessible aussi aux salariés qui n'ont pas, dans un cadre professionnel, à utiliser d'ordinateurs. Un peu comme un tableau d'affichage"*, résume Jean-Baptiste de Bel-Air, co-fondateur de Steeple avec Nicolas Maloeuvre.

Désormais associée à un écran tactile, sa plateforme, toujours accessible par le web et mobile, permet de donner, dans tous les espaces communs, accès aux informations de la vie de l'entreprise, mais aussi d'y contribuer. Personnalisable, elle regroupe essentiellement des informations de communication interne, liées au CHSCT et un espaces d'annonces. Steeple travaille sur de nouveaux modules, notamment autour de l'ambiance au travail.

Avec Kimea, Moovency prévient les troubles musculo-squelettiques (TMS) en milieu[...]



Comment Dilepix robotise la surveillance agricole



Get Notifications

DES CLIENTS DIVERSIFIÉS

Steeple commercialise cette solution, sous cette forme, depuis avril 2017. La start-up fonde son modèle économique sur un abonnement récurrent, en fonction du nombre d'utilisateurs. Les écrans sont proposés à la vente ou à la location. "Nous avons aujourd'hui 200 clients, des entreprises de tous secteurs d'activités de 5 à 5 000 salariés avec, pour certaines des équipes sur plusieurs sites", détaille Jean-Baptiste de Bel-Air. Dans son portefeuille de clients, la start-up compte des entreprises comme [Orange](#), [Technicolor](#), [Bouygues Bâtiments](#), ITGA, les abattoirs Kerméné mais aussi des transporteurs. Conformément à ses objectifs, Steeple a réalisé un chiffre d'affaires d'1 M€ sur l'exercice 2018.

EN FRANCE ET À L'INTERNATIONAL

La start-up, qui poursuit son développement en fonds propres, vient d'obtenir le Pass French Tech. Jusqu'ici très présente dans l'Ouest, elle veut accélérer à l'échelle nationale. De premiers contrats en région parisienne sont en cours de finalisation. "Nous avons ouvert un bureau au sein du Village by CA à Paris en octobre 2018. Et recrutons des commerciaux à Lyon, Strasbourg, Lille et Bordeaux", indique Jean-Baptiste de Bel-Air.

Installée à l'hôtel d'entreprises de la French Tech, Steeple emploie 15 salariés. Dans ses projets, la start-up va poursuivre le développement de son API pour relier sa plateforme d'autres applications métiers et prépare également une version multilingue. "Le lancement est prévu au cours du premier semestre 2019 afin, dans un premier temps d'accompagner nos clients français qui ont des sites dans d'autres pays", poursuit-il. Il s'agira du premier pas de hors de France pour Steeple qui réfléchit à s'ouvrir à l'international dès 2020.