

Uptale lève 9 millions d'euros pour déployer ses formations virtuelles immersives

Exclu - Uptale, leader français de la formation immersive et expérientielle en réalité virtuelle, annonce une levée de fonds de 9 millions d'euros. Cette première enveloppe devrait servir à mettre l'accent sur sa proximité avec les clients et accélérer son internationalisation.

Temps de lecture : minute

12 décembre 2024

De Singapour à New-York, Uptale a su convaincre des partenaires internationaux d'utiliser sa plateforme de formation immersive et expérientielle en réalité virtuelle. La digitalisation de la formation terrain a permis à la startup de s'imposer et de forger sa renommée.

Fondée en 2017, la jeune pousse réalise ici sa première levée de fonds et réunit 9 millions d'euros. « *Nous avons fait le choix de l'autofinancement depuis le début en privilégiant une croissance organique de 40 à 50 % par an* » précise Dwayne Iserief, cofondateur et CMO. Au fil des ans, la startup a amélioré sa solution en lien avec ses clients. Aujourd'hui Stellantis, Alstom, Michelin, Schneider Electric, Carrefour ou encore Airbus utilisent la plateforme SAS d'Uptale. « *Le marché doit encore gagner en maturité mais nous arrivons à un alignement avec un matériel accessible, une facilité d'utilisation et des choix technologiques qui nous conduisent à des déploiements à grande échelle car on sait ce qui fonctionne.* » Pour cette première, Uptale s'est entourée du fonds à impact d'Arkéa Capital, de Go Capital via les fonds OV4 et LVI2, ainsi que de plusieurs business angels.

Les trois objectifs d'Uptale

Cette levée porte l'ambition de notamment accroître la présence internationale de la jeune pousse d'au moins 50 %, au même titre que son activité globale, alors que pour l'heure, ces clients mondiaux représentent 30 % du chiffre d'affaires. *« Nos partenariats avec Lenovo et Meta nous différencient par rapport aux fournisseurs américains par exemple. Il y a une place à prendre aussi bien en Asie qu'en Amérique du nord. »*

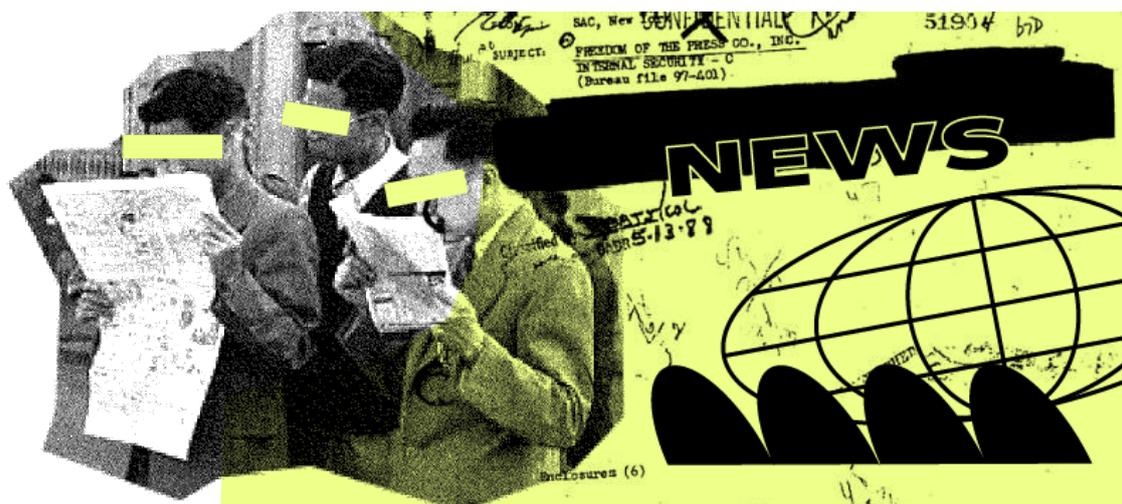
Avec cette enveloppe, la startup prévoit également d'investir sur la relation client en travaillant en proximité avec eux. Uptale entend les accompagner pour encourager le déploiement du matériel et par rebond renforcer l'accessibilité à ses formations. *« Nous collaborons avec Meta pour améliorer leur produit et avoir une solution corporate. Nous souhaitons aussi créer des catalogues personnalisables avec des modules spécifiques à un métier ou un secteur mais aussi à une entreprise. »*

L'innovation figure aussi en bonne place des projets de la startup. *« Nous travaillons de nouvelles technologies mais nous souhaitons mettre aussi en place des développements qui répondent aux besoins de nos clients. Il s'agit par exemple d'aller au fond des fonctions collaboratives et de l'intelligence artificielle sur laquelle on se restreignait un peu pour cause de budget. »* Uptale veut industrialiser ses outils afin de les mettre entre les mains de tous ses clients. Pour atteindre ses différents objectifs, la startup prévoit de recruter 10 à 15 personnes au cours de l'année 2025 pour renforcer son équipe de 50 collaborateurs.



À lire aussi

D'UN SEUL GESTE : un casque de réalité virtuelle qui sauve des vies



MADDYNEWS

La newsletter qu'il vous faut pour ne rien rater de l'actualité des startups françaises !

JE M'INSCRIS

Article écrit par Nadege Hubert