

# Les informations de l'écosystème à retenir ce 3 juin 2019

*Chaque jour, retrouvez dans notre article EnBref les informations de l'écosystème entrepreneuriat et innovation à côté desquelles il ne fallait pas passer.*

Temps de lecture : minute

---

3 juin 2019

## 12 startups RH seront accompagnées par SAP

Une nouvelle promotion de 12 startups RH sera accompagnée dans StartupSelect#HR de SAP, le programme d'accompagnement pour les entreprises innovantes. Cette deuxième promotion est composée de six startups françaises : [AllSetFor.com](#), [GreenGo](#), [Inmind](#), [Primobox](#), [Whoz](#) et [Zenmoov](#) ; ainsi que six startups étrangères [MobieTrain](#), [Myskillcamp](#), [Owiwi](#), [TheJobPost](#), [Sonru](#) et [Zapiens](#). Elles ont été sélectionnées en vue d'être intégrées à la solution RH SAP Successfactors, afin de faciliter leur intégration technique et permettre aux clients de SAP d'accéder aux services de ces startups. Elles seront ainsi accompagnées pendant 3 mois.

## Equiteasy.com annonce le lancement de son offre dédiée à la reprise d'entreprise

La plateforme de mise en relation spécialisée dans les levées de fonds et les transmissions d'entreprises, [Equiteasy.com](#) lance son service dédié aux investisseurs, banquiers d'affaires et dirigeants, pour leur permettre

d'identifier les candidats à la reprise d'entreprise qui correspondent à leurs critères. Pour cela, Equiteasy met en place une base de données de repreneurs et un système de mise en relation à destination des conseils en fusion-acquisition. Deux modèles de transmission d'entreprises sont ainsi proposés : un modèle gratuit pour les repreneurs qui s'inscrivent au sein de la base afin d'être mis en contact avec les porteurs d'opportunités de reprise ; et le modèle à l'acte pour les cabinets de conseils, les fonds d'investissement et les cédants.

## Legalife veut prédire les comportements des acheteurs

Legalife annonce le lancement de son logiciel de gestion de la relation client dans l'immobilier. Il permet de faire gagner du temps aux commerciaux, grâce à un outil d'analyse du profil des prospects basé sur l'intelligence artificielle et la prédiction du comportement des acheteurs, permettant d'adapter la stratégie commerciale pour un meilleur matching prospects/lots. Cette capacité prédictive pourrait également être utilisée pour prévoir le chiffre d'affaires trimestriel et l'atteinte des objectifs.

---

Article écrit par Ny Ando Randrianarisoa