

Paris, le 2 juillet 2015

Contacts Presse

Agence C3M
Tél. : 01 47 34 01 15

Michelle AMIARD
michelle@agence-C3M.com

Aurélie MESTELAN
aurelie@agence-C3M.com

Mots-clés : LEVEE DE FONDS / FLOTTES AUTOMOBILES / TECHNOLOGIE / VOITURE CONNECTEE / TELEMATIQUE EMBARQUEE

MAPPING CONTROL lève près de 2 M€ pour proposer une alternative à l'approche industrielle du véhicule connecté

▪ **MAPPING CONTROL, spécialiste des services connectés pour les flottes de véhicules, lève près de 2 M€ auprès de Finadvance et de ses actionnaires historiques - S.C.R Provençale et Corse (Groupe B.P.P.C), PACA Investissement¹ et PBA - pour son développement national et international.**

Conforter son positionnement

« *Étendre notre présence et réaffirmer nos éléments de différenciation ! Nos clients ont été séduits par le positionnement et l'approche unique de nos solutions. Selon la typologie des véhicules, l'activité des conducteurs ou le mode de gestion retenu, nous proposons un bouquet de services adaptés à chacun. La réduction des coûts des parcs automobiles (TCO) est au centre de notre approche et nos clients y adhèrent à 100%... Pourquoi ? Parce que nos services leur permettent de mesurer de façon tangible leurs économies tous les mois !* », affirme Daniel VASSALLUCCI, Président de MAPPING CONTROL.

MAPPING CONTROL propose une solution évolutive et modulaire qui débute avec la simple remontée de kilométrage et de consommation à destination des gestionnaires de flotte et/ou acteurs de l'écosystème du véhicule (assureurs, loueurs, constructeurs, etc...). La solution MAPPING CONTROL peut s'étendre jusqu'à des services évolués liés au comportement de conduite (éco-conduite), à l'approche financière et fiscale du véhicule (avantages en nature/IK), à la mutualisation des véhicules (autopartage), à l'analyse de données embarquées (suivi de températures), à la gestion des nomades (applications mobiles), etc....

Cette approche originale et unique a permis à **MAPPING CONTROL de multiplier par 10 son parc de véhicules connectés et son chiffre d'affaires en 2 années seulement et devenir ainsi un acteur majeur et reconnu avec plus de 40 000 véhicules équipés et plus de 2000 clients !**

Depuis ses débuts en 2006, MAPPING CONTROL a démontré sa capacité à croître et particulièrement ces 3 dernières années. L'entreprise emploie 35 personnes dont 16 commerciaux répartis sur le territoire national. « *D'ici*

¹ Le fonds de co-investissement créé par la Région Provence-Alpes-Côte d'Azur, avec le soutien financier de l'Europe (Feder)

la fin de l'année 2015, une dizaine de commerciaux viendront resserrer le maillage du territoire et nous allons recruter des postes liés à la relation-client », annonce Daniel VASSALLUCCI.

Accélérer sa croissance organique et externe

Daniel VASSALLUCCI se fixe désormais un second objectif : assurer une croissance externe en fédérant autour de ce projet, des acteurs du secteur, de petite ou moyenne taille, pour proposer une alternative à la consolidation du secteur autour d'acteurs industriels.

« Je suis convaincu qu'il existe une autre voie à la consolidation industrielle. Il existe en effet de nombreux acteurs ayant des qualités de flexibilité et d'adaptabilité indispensables aux services de télématique embarquée. Mon objectif est désormais de les rallier à une cause commune pour proposer une alternative de services, basée sur la proximité de la relation client », affirme Daniel VASSALLUCCI. « En France, et à l'étranger, nous étudions actuellement plusieurs opportunités. Nos actionnaires partagent cette analyse et nous accompagnent dans cette nouvelle phase de développement de l'entreprise », conclut-il.

« Quand l'innovation technologique et le talent marketing et managérial sont au rendez-vous dans une start-up, elle devient une PME capable de soutenir une croissance internationale. C'est à cette belle métamorphose que nous assistons avec bonheur depuis 3 ans, et elle est loin d'être terminée », commente Marie DESPORTES (PACA Investissement).

«Vous avons pu mesurer le travail accompli par Daniel Vassallucci, avec le soutien de ses actionnaires financiers, dans la structuration de son offre et de la société. La solution MAPPING CONTROL nous paraît réellement différenciante dans le marché des solutions pour véhicules connectés, et nous avons la conviction que MAPPING CONTROL, dotée d'une équipe commerciale renforcée, a tous les atouts pour prendre une part de marché significative en France ainsi que dans quelques pays ciblés», explique Jean-Michel SIBUE (Finadvance).

«Nous avons cru très tôt dans le dirigeant et dans son approche originale et très structurée de ce marché en pleine croissance », précise Jacques MELER (PBA)

Dans un environnement fortement concurrentiel, MAPPING CONTROL vise à conforter ses positions par son offre différenciante et fidélisante alliant technologie et approche personnalisée pour chacun de ses clients.

A propos de MAPPING CONTROL

Créé en 2006, le spécialiste des services connectés propose des solutions innovantes aux professionnels, indépendants, entreprises et collectivités, désireux de réduire les coûts de fonctionnement de leur flotte et de mieux gérer l'activité de leurs collaborateurs nomades. 8 services connectés : Géolocalisation, Gestion de parc, Optimisation Fiscale, Analyse de conduite, Autopartage, Protection, Mobilité, Véhicule i/o. Plus de 40 000 véhicules équipés - Plus de 2 000 clients professionnels

Plus d'informations sur : www.mappingcontrol.com

Finadvance, en bref

Finadvance, acteur historique du capital-investissement en PACA, investit dans un nombre limité de PME afin d'être disponible auprès de leurs dirigeants. Depuis 1988, à travers 5 générations de fonds souscrits par des investisseurs institutionnels et des family offices, Finadvance a réalisé 78 opérations pour accompagner le développement de PME situées à 65% dans le sud-est de la France. Finadvance est animée par trois directeurs associés, Olivier Gillot, Hervé Legoupil et Jean-Michel Sibué, qui travaillent ensemble depuis plus de 15 ans. Le fonds régional Finadvance Cap Développement, souscrit par Bpifrance, des banques et mutuelles régionales (Caisses d'Épargne, Banque Populaire, Mutuelle de France Plus), la Région PACA, ainsi que des entrepreneurs et les gestionnaires de Finadvance, réalise ainsi sa troisième opération après Studia et Cogepart.

Turenne Capital et PACA Investissement, en bref

Créée en 1999 et implantée à Paris, Lille, Lyon et Marseille, Turenne Capital, acteur majeur indépendant du capital investissement, accompagne les chefs d'entreprise dans leurs opérations de croissance (croissance interne, développement à l'international, acquisition) et dans le cadre d'opérations de transmission de leur capital. Le groupe Turenne Capital gère plus de 500 millions d'euros dont 150 M€ pour compte de souscripteurs institutionnels au travers de différents fonds dont Turenne Investissement coté sur Alternext et PACA Investissement et le solde pour compte de souscripteurs personnes physiques au travers de FIP et de FCPI.

PACA Investissement est le fonds de co-investissement régional créé en 2010 par la Région Provence Alpes Côte d'Azur pour soutenir l'émergence et le développement des entreprises innovantes locales. Cette SAS, dotée de 19,45 M€, a bénéficié du soutien de l'Europe au travers de fonds Feder (Fonds Européen de développement régional) à hauteur de 50% de son capital. Depuis juillet 2011, ce fonds, dont la gestion a été confiée à Turenne Capital, a déjà investi dans 40 entreprises régionales innovantes pour un montant total de 15,4M€.

S.C.R Provençale et Corse (Groupe B.P.P.C), en bref

La Banque Populaire Provençale et Corse avec 975 collaborateurs, 193 500 clients (dont 77 000 sociétaires), 91 agences (dont une e-agence) implantées sur les Bouches-du-Rhône, le Vaucluse et la Corse, fait partie du 2ème groupe bancaire en France : le Groupe BPCE. Banque coopérative régionale, la Banque Populaire Provençale et Corse conjugue excellence et innovation pour apporter à ses clients toujours plus de qualité de service et un conseil sur mesure. En France ou sur les marchés étrangers, à chaque étape de leur évolution et quelle que soit leur demande, les entreprises peuvent compter sur la Banque Populaire Provençale et Corse : financement de la création, crédits d'investissement, accompagnement international, prise de participation, ingénierie sociale, gestion de trésorerie, etc.

La Société de Capital Risque Provençale et Corse, filiale à 100% de la Banque Populaire Provençale et Corse fondée en 2004, fait partie intégrante de son important dispositif de soutien à la création d'entreprise. Elle a pour vocation d'accompagner les entreprises innovantes lors de l'étape délicate de l'amorçage de l'activité, par une prise de participation dans leur capital. Additionner les Forces, multiplier les chances, la BPPC sait créer les bonnes connexions au bon moment, pour concrétiser vos projets. Retrouvez-nous sur #LaBonneRencontre

PBA, en bref

Fondé en 2007, Provence BA est un réseau de business angels de la région PACA qui a pour mission de soutenir des startups à fort potentiel de croissance. Provence BA est avant tout un réseau d'entrepreneurs/investisseurs. Depuis sa création, environ 3 M€ ont été investis par le réseau sur de nombreux co-investissements dans des startups. L'ambition du réseau est d'accompagner les entrepreneurs dans le développement de leur société.