

DOSSIER DE PRESSE

5 décembre 2019



Financiers institutionnels



Ils soutiennent les porteurs de projet



Partenaire bancaire exclusif



CONTACT PRESSE

Julia PLAIA | jplaia@eurasante.com | 03 28 55 50 18

I. SOMMAIRE

I. AU PROGRAMME DE LA 34^{EME} SOIREE INVEST'INNOVE	3
1. Présentation du projet Bazaar St-So	3
2. Teasers des 4 projets présentés.....	4
BRAINDEX	4
CORNEILLE	5
GOMYPARTNER	6
MOFFI	7
II. SUCCESS STORIES D'ENTREPRENEURS	8
III. INVEST'INNOVE : LE REVELATEUR DE PROJETS INNOVANTS DE LA REGION HAUTS-DE-FRANCE	9
1. Dix années au service de la levée de fonds en faveur des jeunes entreprises en développement.....	9
2. Une méthodologie en lien avec l'écosystème de l'innovation régional	10
3. La Business Angels Academy, creuset d'animation pour dynamiser Invest'Innove	11
IV. LES PARTENAIRES D'INVEST'INNOVE	Erreur ! Signet non défini.
1. La Banque Populaire du Nord soutient l'innovation aux côtés d'Invest'Innove, la plateforme de financement de l'innovation dans la région.	12

II. AU PROGRAMME DE LA 34^{ÈME} SOIREE INVEST'INNOVE

1. Présentation du projet Bazaar St-So

Le Projet **Bazaar St-So**, ce sont 5000 m² dédiés à la créativité artistique et à l'innovation économique sur le site de l'ancienne gare Saint-Sauveur, à Lille. Ce projet de grande ampleur ouvrira ses portes en 2020 et engendrera près de 300 emplois.

Pour Caroline Senez, Chef de Projets chez Coopérative Smart :

« Le Bazaar St-So sera une vitrine des nouveaux modes de travail mutualisés et créatifs mettant en scène des manières de produire inventives ».



Le Bazaar St-So : un nouvel espace incontournable à Lille, où convergeront entrepreneurs, indépendants et citoyens.

Les grandes fonctions du Bazaar St-So :

- OFFRIR un cadre et des conditions propices à l'éclosion et au développement des potentiels créatifs ;
- ACCOMPAGNER les expérimentations, les initiatives, les projets par des programmes d'incubation, des formations, des événements ;
- FAVORISER la logique de coopération pour créer une effervescence et un bouillonnement créatif sur le territoire ;
- FEDERER les énergies autour de projets collectifs, citoyens, engagés.

Contact

Caroline Senez

Chef de projet Bazaar St So

E-mail : caroline.senez@smart.coop

2. Teasers des 4 projets présentés

BRAINDEX Capteur de surveillance cérébrale des patients opérés



Origine du projet

Au cours des 20 dernières années, Thierry Cussac a commercialisé en tant que Directeur des ventes, les dispositifs de surveillance cérébrale devenus leaders du marché. En dépit d'un besoin clairement exprimé par les médecins pour ce type de solution, il en a mesuré et compris les limites à la fois techniques et d'adoption. Ayant mis beaucoup de sens dans la prévention des neuro-complications postopératoires, il a décidé d'apporter la réponse attendue par le marché, et en a conçu la solution.

Mise en œuvre

- Programme de faisabilité (lauréat I-Lab Emergence 2015)
- Brevet Braindex portant sur un capteur optique tissulaire 3D (ouverture des phases internationales)
- Co-construction et exécution en cours d'un Programme Scientifique & Technique, en partenariat avec le CHU de Lille - CIC IT et le CNRS CRAN - Université de Lorraine
- Stade de prototypage en cours – présérie du moniteur & capteur / T4 2022, marquage CE / juin 2023

Stratégie

- Modèle de revenus : mise à disposition des moniteurs contre engagement d'achat de capteurs
- Chaîne d'assemblage Braindex (fabrication des composants et capteurs sous-traités)
- Canal de distribution direct (2 ans) puis indirect
- Développement commercial : leaders d'opinion / validations techniques → adopteurs précoces / validations clinico-techniques → suiveurs / validations cliniques → gold standard à 10 ans / élargissement des indications, recommandations formelles d'experts, remboursements
- Objectif CA 2024 : 1,5 M€

Marché

- Marché potentiel : 230 M de chirurgies dans le monde chaque année
- Marché gagnable : 50 M de patients opérés dans le monde, à risque de neuro-complications postopératoires, soit 5 Md € / an
- Premier segment ciblé : 817 000 chir. cardio-vasculaires et orthopédiques (position semi-assises)

Résultat prévisionnel

Réalisé N-1 : - 46 218 N : - 70 K€ N+1 : -362 K€ N+2 : -367 K€ N+3 : -538 K€

Besoin de financement

- Levée n°1 : 1,5 M€ dont 650 K€ en Equity – T2 2020 – Financement de la présérie (R&D)
- Levée n°2 : 2 M€ - T4 2022 – Financement des validations et de l'année 1 de commercialisation (2024)

Nom du contact : Thierry Cussac

Fonction : Président Directeur Général

Tél : +33 (0)7 82 23 03 69

thierry.cussac@hotmail.fr

Origine du projet

Corneille transforme le temps d'écran en temps intelligent, en permettant aux enfants de 3 à 8 ans d'apprendre à lire, grâce à une tablette ou un smartphone. Les jeux de lettres, syllabes et mots, les premiers textes à lire en s'enregistrant et la bibliothèque numérique constituent un contenu de qualité pour accompagner les familles dans un usage positif des écrans.

L'application mobile guide l'enfant dans son apprentissage de manière personnalisée, en fonction de ses goûts et de sa progression, grâce à des algorithmes d'IA, tout en accompagnant les parents dans le suivi de la progression.

Mise en œuvre

Après 12 mois de développement et différents prototypes testés par plus de 400 enfants, Corneille a été lancée en France en novembre 2019 pour accompagner la lecture à la maison.

La méthode de Corneille ainsi que les premiers textes de difficulté graduée, à lire en s'enregistrant, ont été élaborés avec des professeurs des écoles et son utilisation sera possible en classe dans un programme ambassadeur.

Stratégie

L'abonnement donne accès à un contenu d'histoires renouvelable, à la collection des jeux et au suivi parental, le tout pour 1€ par semaine.

Une stratégie de contenu de qualité en français et la distribution sur les principales plateformes Apple Store et Google Play permet de rendre Corneille disponible partout dans le monde : à commencer par la France, puis les pays francophones limitrophes et le Québec, suivis par des pays de l'Afrique francophone et enfin des pays où le français est une langue étrangère (FLE).

Marché

À la frontière du jeu vidéo, des magazines et des livres papier, Corneille s'adresse aux parents d'enfants entre 3 et 8 ans. Cette population est renouvelée chaque année. Les enfants qui arrivent en âge de lire sont au nombre de 4,8 millions en France et 30 millions au monde.

Résultat prévisionnel

À horizon de 3 ans, Corneille a comme objectif d'être classé dans le top 10 des app éducatives en France avec une utilisation par plus de 100 000 enfants. Après la France et les pays francophones, le lancement du français comme langue étrangère (FLE) et de la bibliothèque numérique permettront une accélération de la croissance à l'international, ainsi que l'augmentation du chiffre d'affaires.

Besoin de financement

Nous cherchons 400k€ pour améliorer les algorithmes adaptatifs, continuer à développer le contenu et la plateforme, mais également accompagner les lancements à l'international. Ayant déjà sécurisé 160k€ non dilutifs auprès des organismes BPI, Hodefi et Pictanovo, nous recherchons un accompagnement pour nous aider dans cette mission qui nous tient à cœur : transformer le temps d'écran de nos enfants en temps de lecture.

Corneille

Ana-Maria MEGELEA

CEO

Tél : +33 (0)6 15 26 85 11

E-mail : ana@corneille.io

Origine du projet : Le projet est né d'une problématique dont a été confronté l'un des fondateurs, lorsqu'il a souhaité inscrire sa fille dans une activité sportive qui coûte cher. Aucune solution n'existait pour aider les personnes à financer leur activité sportive ou celle de leurs enfants. Trois passionnés de sport, dont deux frères et un ami d'école se sont liés pour imaginer et créer la solution qui rendra le sport accessible au plus grand nombre de personnes.

Mise en œuvre

- Création d'une plateforme de Cashback « Ethique » (programme de fidélité basé sur des remboursements en euros) multi-enseignes.
- Référencement de clubs sportifs partenaires pour créer un réseau
- Référencement d'enseignes à proposer à nos adhérents. Nécessite aucune installation sur les caisses de nos partenaires, uniquement un code produit à rentrer. Rapide d'installation et non coûteux.
- Mise en place de la communication chez nos différents partenaires (commerçants, clubs, Mairie, événements)
- Suivi et reporting des résultats à nos partenaires.

Stratégie

- Améliorer le parcours utilisateur en terminant le développement de notre application mobile.
- Ouvrir nos enseignes sur le national (Cora, Décathlon, Yves Rocher, Afflelou, Etc.)
- Développer nos offres e-commerce
- Être présent sur l'ensemble du territoire national avant fin 2020
- Mise en place de notre plateforme de traitement de données
- Concrétiser notre opportunité avec le Ministère des sports pour rendre notre solution disponible à tous les sportifs.
- Améliorer notre plateforme dédiée aux commerçants afin de proposer de nouveaux services Marketing (marketing prédictif par l'analyse des données de consommation et sportive)

Marché

- Marché de la fidélité (3 Milliards d'euros) + (avantage : compatible avec les systèmes de fidélité mis en place dans les enseignes) / 34 Millions de pratiquant / 800 K commerces / Segment de marché ciblé : les enseignes nationales / la grande distribution / Les villes

Résultat prévisionnel

Réalisé N-1 : -50K N : - 521K N+1 : -348K N+2 : -46K N+3 : +311K

Besoin de financement

- 1 Million d'euros Equity
- 600K euros dette bancaire
- Fonds propres actuels : 111 250k€

Nom société : GoMyPartner

Nom du contact : Sofiane Laurent

Fonction : CEO

Tél : +33 (0)6 79 34 35 67

E-mail : sofiane.laurent@gomypartner.com

MOFFI

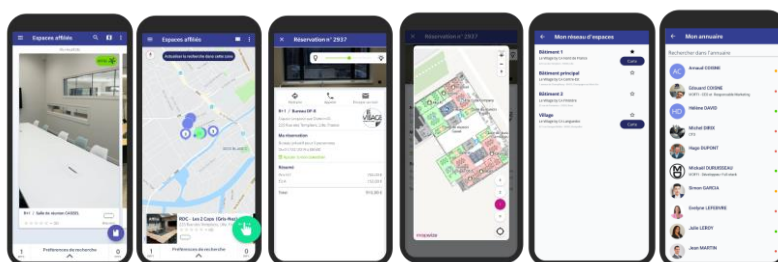
Origine du projet

Première discussion en septembre 2015 entre Edouard et Arnaud sur un constat simple : beaucoup de bureaux ne sont pas utilisés et pourtant il n'est jamais simple de trouver rapidement un endroit pour travailler. La plateforme MOFFI est lancée en septembre 2016 sur la base d'un modèle « Airbnb du bureau » BtoBtoC. Fin 2018, nous avons engagé un virage vers un modèle BtoB pour s'adresser aux opérateurs d'immobiliers de bureau et la gestion de leur parc. MOFFI est une plateforme logicielle de gestion d'immobilier de bureau, de l'environnement de travail et des services pour plus d'efficacité et de réduction des coûts.

Mise en œuvre

- MOFFI est la première plateforme logicielle de gestion d'immobilier de bureau qui propose la gestion multi-site et la mutualisation des espaces entre les différents utilisateurs.

Interface utilisateur



Logiciel de gestion des espaces => Gestion multi-bâtiment, Gestion administrative, Indicateurs de performance lisibles et efficaces, Rapidité de mise en service (< à 24 heures), On-boarding packagé, Fonction télétravail

Intégration aux bâtiments, Plug and Play (IoT et Synchronisation avec les agendas Google et Microsoft)

Service occupants/bien être, Intuitif et prise en main rapide, Marque blanche, Dispo tous supports (mobile/desktop), Géolocalisation Indoor/Outdoor

Stratégie

Nous nous adressons aux grandes entreprises, espaces de coworking et gestionnaires d'immobilier de bureaux. La solution smart améliore l'expérience de travail des collaborateurs multi-sites et optimise l'utilisation des espaces de travail flexibles. Nous adressons de nouveaux services aux utilisateurs (Restauration, Guidage indoor et Outdoor, Ticketing,...) et facilitons la mutualisation des ressources d'espace de travail entre les occupants d'un ou plusieurs bâtiments. Nous apportons également des indicateurs (mesure d'occupation) et outils de pilotages (ticket d'incident, contrôle d'accès) pour le gestionnaire et le facility manager du bâtiment.

Marché

- 3,35 Mds \$ en 2021
- Notre marché de conquête se situe sur les bâtiments de bureaux supérieurs à 5 000 m² en province et à 10 000 m² en région parisienne (potentiel 1 000 immeubles)

Besoin de financement

- Capital : 450 k€ (dont 350 k€ déjà obtenus)

Nom du contact Coisne Arnaud

Fonction Cofondateur

Tél : +33 (0)6 31 27 02 19

E-mail : arnaudc@moffi.io

III. SUCCESS STORIES D'ENTREPRENEURS

Octobre 2019 **Unaide** a levé 1,3M€ pour révolutionner le maintien à domicile des personnes fragilisées et déployer 150 équipes autonomes d'aide à domicile dans les Hauts-de-France –

Source : <https://www.eurasante.com/actualite-filiere-sante/unaide-leve-13me-revolutionner-maintien-a-domicile-personnes-fragilisees-deployer-150-equipes-autonomes-daide-a-domicile-hauts-de-france>

Mars 2019 : **Nutriearth** a levé 800 K€ auprès de Bpifrance via le fonds French Tech Seed, KOA Food International, Eurasanté et deux Business Angels. –

Source : <https://www.eurasante.com/actualite-filiere-sante/start-up-nutriearth-leve-800-000-euros-accroitre-production-de-farines-alimentaires-a-base-dinsectes>

Mars 2019 : **Octopus Lab** a levé 350 K€ a levé 350 K pour soutenir le lancement de son logiciel INDALO –

Source : <https://www.eurasante.com/actualite-filiere-sante/octopus-lab-leve-350-000-euros-soutenir-lancement-de-logiciel-indalo>

⇒ Retrouvez les vidéos témoignages de porteurs de projets ayant participé à Invest'Innove sur le site <https://invest-innove.fr/>

IV. INVEST'INNOVE : LE REVELATEUR DE PROJETS INNOVANTS DE LA REGION HAUTS-DE-FRANCE.

La plateforme Invest'Innove facilite, à l'échelle régionale, la rencontre entre les entreprises innovantes en recherche de fonds de tous secteurs d'activité et les Business Angels, investisseurs, personnes physiques.

En 10 années d'exercice, Invest'Innove est devenue le point de passage pour les porteurs de projets innovants, qui viennent « pitcher » devant un public croissant prêt à s'engager à leurs côtés.

La plateforme Invest'Innove est pilotée par Clubster NSL, réseau de 350 membres industriels, académiques et acteurs du soin, engagés dans l'innovation en santé et nutrition.

Depuis sa création en 2009, plus de 120 dossiers ont été présentés au Comité de sélection d'Invest'Innove.

1. Dix années au service de la levée de fonds en faveur des jeunes entreprises en développement

Dates-clés

- 2009 : création de la plateforme de l'investissement santé Lille Angel Santé.
- 2013 : ouverture du dispositif aux projets d'Euratechnologies.
- 2014 : la marque Invest'Innove est créée. La plateforme Invest'Innove s'ouvre à tous les secteurs innovants régionaux.
- 2017 : création de la Business Angels Academy.
- 2018 : le cap des 100 projets présentés est franchi. Renforcement de l'accompagnement des porteurs via des sessions individuelles
- 2019 : ouverture des candidatures à des projets non accompagnés par les incubateurs régionaux et par des candidatures proposées par les partenaires exclusifs, financiers et investisseurs

Chiffres-clés

- 10 années de développement continu
- + de 100 millions d'euros levés par les porteurs de projet depuis 2009 grâce à la plateforme
- 4 soirées par an
- 250 investisseurs personnes physiques mobilisés
- Une centaine de participants à chaque soirée

Perspectives pour Invest'Innove

Pour l'avenir, les responsables d'Invest'Innove affichent une double volonté :

- continuer de faire rayonner le dispositif au-delà de la Métropole vers des territoires plus éloignés, mais dynamiques en s'appuyant sur les incubateurs de tout le territoire (Valenciennois, Littoral, Sambre Avesnois, Bassin Minier...).
- optimiser la « traçabilité » des dossiers présentés et impliquer leurs porteurs dans l'accompagnement des prochains lauréats.

2. Une méthodologie en lien avec l'écosystème de l'innovation régional

Clubster NSL a choisi une démarche concrète et pragmatique déclinée tout d'abord dans les projets Santé, élargie ensuite à tous les secteurs d'activité.

- recherche de dossiers auprès des partenaires qui font remonter les besoins ;
- analyse et premier tri selon des critères précis
- sélection DE 3 à 4 PROJETS par les membres du Comité de Sélection
- session de coaching avec KPMG : accompagnement individuel et diagnostic du business plan des porteurs de projet
- session de coaching avec Brixx Consulting : accompagnement mental en session collective pour optimiser la stratégie comportementale des porteurs de projets.
- oral blanc à J-7 de préparation en présence des partenaires qui accompagnent les porteurs de projets, les questionnent sur leur business plan et les forment au pitch.

=> Retrouvez la vidéo témoignant du parcours de formation des porteurs de projets sur <https://invest-innove.fr/>

L'organisation, le timing et les modalités de présentation sont devenues homogènes au fil des rendez-vous : temps de parole, support, questions du public... avec la volonté de préserver la confidentialité des échanges.

Les structures de l'écosystème de l'innovation et de l'investissement toujours plus impliquées :

Partenaires Projets	Partenaires Investisseurs
Amiens Cluster	Angels Santé
Association Jean-Claude Colas	Arts et Métiers Business Angels
Cré'Innov Incubation	BPI France
Euralimentaire	Business Angels Nord de France
Eurasanté	Finorpa
Euramaterials	Finovam
Euratechnologies	Groupe IRD
Evident!	Nord France Amorçage
Innotex	R3E Investissement
La Turbine Numérique	
Le Village by CA	
Louvre-Lens Vallée	
Mines Douai	
Plaine Images	
Pôle Régional	
Réseau Alliances	
Serre Numérique	
Transalley	
Up-tex	
Ville de Lambersart	

La plateforme Invest'Innove est soutenue fidèlement depuis sa création par le Conseil Régional des Hauts-de-France et par la Métropole Européenne de Lille. Invest'Innove s'appuie également sur des sponsors privés pour l'organisation des rendez-vous et du process de sélection des projets innovants.

3. La Business Angels Academy, creuset d'animation pour dynamiser Invest'Innove

Clubster NSL souhaite booster la dynamique d'Invest'Innove auprès des investisseurs privés et indépendants. C'est l'objectif de la Business Angels Academy lancée en juin 2017.

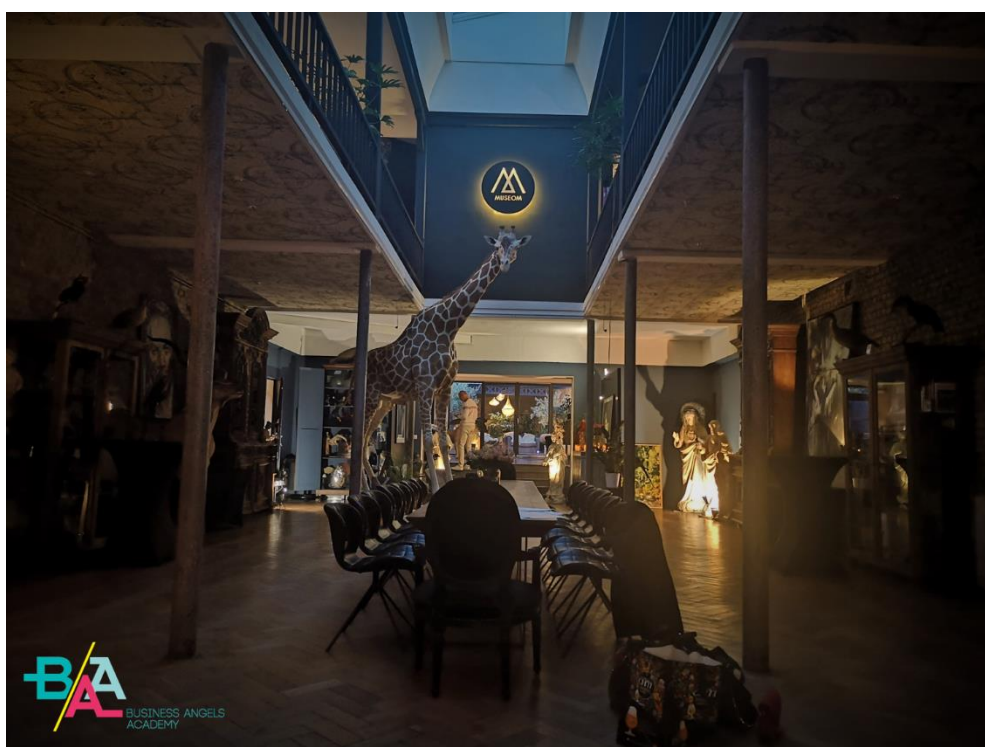


Cette « Business Angels Academy » rassemble les investisseurs personnes physiques, quinquas et quadragénaires, Business Angels régionaux, qui se rencontrent deux fois par an pour un partage d'expériences.

Sous un format intimiste de tables-rondes sur invitation personnelle associant nouveaux investisseurs et expérimentés, ces rendez-vous sont animés par des experts sur des thématiques prospectivistes liées à l'investissement.

La volonté des animateurs de la BAA, est de stimuler l'investissement en le fléchant vers les entreprises innovantes et de développer les clubs de Business Angels en région Hauts-de-France.

La 6ème rencontre de la Business Angels Academy a eu lieu mardi 19 novembre 2019 au Loft Atypique de Tourcoing. Cette ancienne bonneterie de 1890 reconvertie en Loft, offre la surface, le caractère, et les œuvres pour créer des décors extraordinaires.



Le Loft Atypique, un espace insolite et privé de 450m2

V. LA BANQUE POPULAIRE – PARTENAIRE BANCAIRE EXCLUSIF

1. La Banque Populaire du Nord soutient l'innovation aux côtés d'Invest'Innove, la plateforme de financement de l'innovation dans la région.

Fidèle au partenariat signé le 27 septembre 2017 par Thomas Buffin, Vice-président de Clubster NSL et référent Invest'Innove et Fabrice Bouvier, Directeur Général de la Banque Populaire du Nord, le cycle de rencontres entre entrepreneurs, startups et Business Angels constitue un socle de maillage entre acteurs de l'écosystème de l'innovation.

Soutenues dès 2014 par le Fonds Européen d'Investissement (FEI), les Banques Populaires sont les premiers Etablissements Bancaires à proposer un prêt dédié au financement de l'innovation, le prêt Innov&Plus, destiné à financer les dépenses de compétitivité et projets innovants de PME de toute taille.

Le dispositif Next Innov des Banques Populaires représente un maillage de 200 référents spécialement formés à l'innovation et travaillant dans toutes les agences entreprises de notre territoire.

En lien étroit avec l'écosystème de l'Innovation, les référents Next Innov favorisent la bonne rencontre et mettent en lien les acteurs de l'écosystème, conseillent et accompagnent les startups, y compris dans leur parcours à l'international.

Dans ce cadre, le partenariat de la BPN avec Invest'Innove prend tout son sens car il permet de mettre en lumière des projets, d'offrir aux startupper l'opportunité de réseauter et trouver un financement tant auprès des Business Angels, qu'auprès des clients investisseurs de la Banque Populaire du Nord.

Avec les soirées Invest'Innove, le hall de la Banque Populaire du Nord est devenu le lieu de rencontres entre startupper, investisseurs et acteurs de l'écosystème.

Fabrice Bouvier, Directeur Général de la Banque Populaire du Nord, déclare : « *En accompagnant les entrepreneurs et en mettant en réseau, nous contribuons, en tant que banque, à développer l'économie régionale de notre territoire et assumons pleinement notre responsabilité sociétale de créations d'emplois. Nous devenons nous mêmes un acteur de l'écosystème* ».

Stéphanie Malysse, Directrice des Entreprises et Institutionnels souligne : « *Notre présence aux côtés des entreprises et des dirigeants a marqué notre histoire ; il nous semblait donc légitime d'aller plus loin dans une démarche pragmatique au service des porteurs de projets innovants, qui seront les grandes entreprises de demain* ».

Contacts

Fabrice FRUCHART
Directeur de la Communication
BANQUE POPULAIRE DU NORD
03.28.45.61.25 fabrice.fruchart@nord.banquepopulaire.fr

Stéphanie MALYSSE
Directrice d'Exploitation – Entreprises et Institutionnels
BANQUE POPULAIRE DU NORD
03.28.45.62.17
stephanie.malysse@nord.banquepopulaire.fr

