

DOSSIER DE PRESSE

05 mars 2020



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 35^{EME} SOIREE INVEST'INNOVE	3
1. CES LAS VEGAS 2020 : Retour d'expérience	Erreur ! Signet non défini.
2. Teasers des 4 projets présentés.....	4
HEROIC SANTE	Erreur ! Signet non défini.
CRECHE A LA DEMANDE	4
DIAGRAMS TECHNOLOGIES.....	Erreur ! Signet non défini.
CRECHE A LA DEMANDE	Erreur ! Signet non défini.
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 35^{EME} SOIREE INVEST'INNOVE

1. Retour d'expérience du CES Las VEGAS



Le CES (Consumer Electronics Show) est le plus important salon consacré à l'innovation technologique en électronique grand public. Il se tient annuellement début janvier à Las Vegas au Nevada et il est organisé par la Consumer Technology Association.

Du 07 au 10 janvier 2020, 9 startups exposantes étaient présentes au salon du CES de Las Vegas, sur le stand de la **région Hauts-de-France** et **Euratechnologies**. Parmi elles, 3 entrepreneurs sont venus témoigner de leur expérience lors de la soirée Invest'Innove du jeudi 05 mars 2020 :



otonohm



Roman Igual de Lituus : Startup lilloise qui conçoit et commercialise des solutions IoT – AgTech pour l'élevage. Le premier produit est un collier connecté nouvelle génération pour surveiller 24h/24 la reproduction, la santé et le bien-être des bovins et apporter une aide à la décision à l'éleveur.

Christophe Piquemal d'Otonohm : Pionnière de l'énergie embarquée, Otonohm révolutionne le quotidien avec des solutions utiles et innovantes comme sa batterie universelle

Jean-Cedric Bekale de Tradeln : plateforme collaborative SAAS de lutte contre les incidents de paiement, intégrant les technologies Intelligence Artificielle et Blockchain, afin d'aider les TPE/PME dans la gestion de leurs risques clients « Prospection/Prévention & Assurance ».

Source : <https://www.euratechnologies.com/startups-regionales-au-ces/>

2. Teasers des 4 projets présentés

HEROIC santé



e-santé – Améliorer la vie quotidienne des patients chroniques

Capital Social 200 000€ – SAS – 18.12.2018 – Eurasanté, BPI

Origine du projet

20 millions de français souffrent de maladies chroniques et leur prise en charge s'élève à 240 Mrds/an, soit 80% du budget santé. Malgré cet investissement, 7 millions de patients estiment leur prise en charge insupportable car ayant de nombreux impacts sur leur vie professionnelle, sociale et familiale. Accompagner les patients vers une meilleure compréhension et gestion de leur parcours de santé et amener les acteurs de santé à prendre en compte les besoins et les préférences des patients permettrait de rendre la vie des patients moins compliquée et de générer 30% d'économie, soit 80 Mrds / an

Mise en œuvre

- Ouverture au public de la plateforme HEROIC santé en fin novembre 2019 www.heroicsante.fr
- 4 500 patients membres de la communauté HEROIC santé au 5 mars 2020. Un objectif de 500 000 membres en juin 2023, soit 3% des malades chroniques en France.
- Une équipe de 5 personnes / Des clients industriels et institutionnels

Stratégie

- Accélération du développement de notre Chiffre d'Affaires par le recrutement de commerciaux et la mise en place d'actions commerciales ciblées
- Accélération du développement de la communauté HEROIC santé par les réseaux sociaux, des campagnes marketing digitales, du marketing content, et des partenariats avec des professionnels de santé, établissements de soins, associations de patients, et industriels de la santé
- Renforcement de l'équipe marketing, data analyste, R&D, et communication

Marché

- Marché des données qualitatives en santé : 500M€ en 2018, x 8 en 2025 = 4Mrds en France
- Nous pourrions également vendre nos données qualitatives aux acteurs du marché mondial du Big Data en santé : > 60Mrds en 2025 (le marché du Big Data en santé est trop quantitatif)

Résultat prévisionnel (en k€)

Réalisé N-1 : -72 N : -461 N+1 : +173 N+2 : +2 310 N+3 : +5 980

Besoin de financement

- 2020 : 600k€ pour les prochains 18 mois dont : 200k€ pour le commercial / 100k€ pour le marketing / 180k€ pour le recrutement / 120k€ pour le développement technique de la plateforme
- Fin 2021 : Nouvelle levée prévue pour un lancement en Europe

Si vous désirez plus d'information sur la société, merci de nous contacter directement :

HEROIC santé

Philippe MOUGIN

Président et Fondateur

Tél : +33 (0) 6 37 85 85 97 / E-mail : philippe@heroicsante.fr

Contact INVEST'INNOVE

Marianne DEMEESTERE

Tél : +33 (0)6 75 15 00 59

E-mail : mdemeestere@clubster-nsl.com

DiagRAMS Technologies

Editeur de logiciel dédié à la maintenance prédictive pour l'industrie



SAS au capital de 30 000€ créé le 16/07/2019

Organismes soutenant la société : Inria, Village by CA, BPI, Hodéfi, Euratechnologies, REN

Origine du projet

Face aux pressions financières (coût très élevé des pannes) et humaines (pénurie des techniciens de maintenance), DiagRAMS Technologies développe un logiciel de maintenance prédictive pour aider les services maintenance des usines à anticiper pannes et dysfonctionnements. Grâce à sa solution de surveillance de l'ensemble des équipements, il devient possible d'analyser tous types de données de production et de maintenance sans avoir besoin de rajouter de nouveaux capteurs. DiagRAMS permet de valoriser les données existantes et accompagne les industriels dans leur stratégie de maintenance prédictive.

Mise en œuvre

- Une technologie de Machine Learning issue de 7 ans de R&D chez Inria dont DiagRAMS dispose d'une licence exclusive d'exploitation dans le domaine de la maintenance et de la production industrielle.
- Une équipe complémentaire de 6 personnes (connaissance industrielle, data science, développement logiciel & business).
- Des premiers partenaires : ASLTOM, NOKIA, DALKIA.

Stratégie

- Un positionnement en rupture avec les solutions actuelles : pas besoin d'ajouter de capteurs, une surveillance globale de l'usine (tout type d'équipements confondus) avec un seul outil pensé pour les experts du terrain.
- Cible les grands groupes qui ont des usines dans plusieurs pays pour un déploiement plus rapide à l'international.

Marché

- Marché mondial de la maintenance prédictive industrielle estimé à 23 Mds\$ en 2024 dont 45% dédié aux solutions logicielles d'analytics.
- 1172 usines de plus de 100 personnes en France dont 200 adressables dès 2020.
- Cible industrie manufacturière et de process (chimie - agroalimentaire – énergie...)

Résultat prévisionnel

Réalisé N-1 : / N : -150k N+1 : -429k N+2 : 179k N+3 :1667k

Besoin de financement

- 800k€

Si vous désirez plus d'information sur la société, merci de nous contacter directement :

Diagrams Technologies

Margot Correard

Co-fondatrice

Tel : 06 38 89 06 14

E-mail : mcorreard@diagrams-technologies.com

Contact INVEST'INNOVE

Marianne DEMEESTERE

Tél : +33 (0)6 75 15 00 59

E-mail : mdemeestere@clubster-nsl.com

Crèche A La Demande

La solution de réservation de dernière minute pour les crèches
Capital – SAS – Mars 2020 – Organismes soutenant la société, Euratechnologies, BGE

Origine du projet

87% des demandes de places en crèche ne sont pas satisfaites.

Alors que chaque jour, 80 000 places sont disponibles dans l'une des 12 000 crèches PSU de France.

Fautes de temps des équipes, ces places ne sont pas proposées aux parents. Il y a un impact direct sur le taux d'occupation qui est un des critères principaux pour les subventions.

Mise en œuvre

- Côté crèche, 10 secondes suffisent pour indiquer une place disponible. Crèche A La Demande a développé un algorithme de mise en relation pour notifier les parents intéressés.
- Les directrices plébiscitent la solution puisqu'elle gagne 1 mois de travail par an. Et les parents sont satisfaits d'avoir la disponibilité des places en direct. Tout ce temps gagné est de nouveau consacré à l'éveil de l'enfant.
- En termes de cout, l'abonnement mensuel est amorti en 16 heures de présence d'un enfant.
- Côté parent, l'inscription et l'utilisation du service est gratuit

Stratégie

- N Développer notre réseau de crèches partenaires grâce à une politique de prix abordable (50€/mois /crèche) en ciblant les crèches PSU (crèches au même tarif qu'une crèche municipale)
- N+1 Monétiser notre rôle d'apporteur d'affaire auprès des groupes de crèches privées
- N+2 Développer le Freemium auprès des parents, toujours avec un cout abordable
- N+3 Lancement de l'Intelligence Artificielle avec la Réservation Prédictive.

Marché

- 12 000 crèches cibles en France (hors micro-crèches)
- A partir de 3 000 crèches inscrites, départ à l'international en s'appuyant sur nos clients déjà sur place
- La réservation prédictive va nous permettre de créer une barrière à l'entrée sur le marché et d'assoier notre position de leader.

Résultat prévisionnel

Réalisé N-1 : NA

N : CA 140 k€ | RN -80 k€

N+1 : CA 1 m€ | RN 200 k€

N+2 : CA 2,5 m€ | RN 400 k€

N+3 :

Besoin de financement

- Nous recherchons 300 k€ pour financer le projet de réservation prédictive. Le chantier doit démarrer au 4^{ème} trimestre 2020 pour être mis en ligne en 2023.
- 260 k€ seront alloués à la partie développement technique et 40 k€ à l'équipe de pilotage et de déploiement

Si vous désirez plus d'information sur la société, merci de nous contacter directement :

Crèche A La Demande

Alban GAMOT

Fondateur

Tél : +33 (0)7 61 09 35 79

E-mail : agamot@cald.fr

Contact INVEST'INNOVE

Marianne DEMEESTERE

Tél : +33 (0)6 75 15 00 59

E-mail : mdemeestere@clubster-nsl.com

Skoon Smart Handle

Conception, Développement et commercialisation d'une poignée auto-nettoyante



SAS au Capital de 10 k€ – 21/08/2020 – Initiative Oise Est, BPI France, CCI Oise

Origine du projet

En Juin 2017, je me trouvais dans un établissement hôtelier haut-de-gamme dans lequel les poignées de porte des cabinets d'aisance étaient foncièrement sales. J'ai alors repéré un problème de positionnement d'image de confort et de propreté pouvant nuire à cet établissement. Après m'être documenté sur ce qui existait sur le marché, j'ai pris le parti de me lancer dans la conception, développement, industrialisation et commercialisation d'une telle technologie. Après 18 mois d'étude R&D naquit Skoon Smart Handle : la poignée autonettoyante comprenant un nettoyant dégraissant et désinfectant.

Mise en œuvre & Stratégie : Vente principalement axée au B2B, B2C envisagée si marché porteur

- 1^{er} semestre 2020 : Phase d'écoute prospect, de Test & Learn auprès de partenaires hôteliers et issus du secteur tertiaire, Mise en place d'une phase de communication de grande ampleur via les médias nationaux et les réseaux sociaux
- 2^{ème} semestre 2020 : Phase de déploiement des poignées Skoon avec enregistrement de pré-commandes à partir d'avril 2020
- 2021 : Phase de Scaling en France et UE au travers de partenariats avec des distributeurs et centrales d'achat des cibles visées.
- 2022 : Internationalisation des ventes avec comme zones géographiques privilégiées le Moyen-Orient, le Japon, l'Amérique du Nord

Marché (Français)

- Hôtellerie & Restauration => Potentiel de 300000 poignées
- Milieu de l'immobilier d'entreprises => 200000 poignées
- Milieu hospitaliers => Potentiel de 130000 poignées
- Milieu de la fin de vie => Potentiel de 140000 poignées
- Milieu de la petite enfance => Potentiel de 110000 poignées

CA prévisionnel

N : 350k€ N+1 : 1,4M€ N+2 : 2,9M€ N+3 : 4,4M€

Besoin de financement : 300 k€

- Stock 600 poignées = 80 k€
- Frais de personnels = 170 k€
- Essais & Normes = 20 k€
- Salons et Marketing = 20 k€
- R&D = 10 k€

Si vous désirez plus d'information sur la société, merci de nous contacter directement :

Skoon Smart Handle

CHAUSSARD Philippe

CEO & Founder

Tél : +33 (0)3 65 65 98 90

p.chaussard@skoon-handle.com

Contact INVEST'INNOVE

Marianne DEMEESTERE

Chargée de communication & relations entreprises

Tél : +33 (0)6 75 15 00 59

mdemeestere@clubster-nsl.com

III. SUCCESS STORIES D'ENTREPRENEURS

- Octobre 2019 **Axorus** réalise sa première levée d'un montant de 827 000 euros avec Finovam Gestion et Nord France Amorçage pour développer son concept de rétine électronique

Source : <https://www.eurasante.com/actualite-filiere-sante/axorus-realise-premiere-levee-finovam-gestion-nord-france-amorçage-developper-concept-de-retine-electronique>

- 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>

- Juin 2019 : La start-up **Nutri'earth** lève 800.000 euros pour accroître sa production de farines alimentaires à base d'insectes

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

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
- 4 soirées par an
- 240 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. Renforcer le suivi de levée de fonds.
- première soirée ambassadeurs Invest'Innove à venir.

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 Brikx 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	Financé par
Amiens Cluster Cré'Innov Incubation Euralimentaire Eurasanté Euramaterials Euratechnologies Evident! Innotex 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	Angels Santé Arts et Métiers Business Angels BPI France Business Angels Nord de France Finorpa Finovam Groupe IRD Nord France Amorçage North Digital Angels R3e-invest	Conseil Régional Hauts-de-France Métropole Européenne de Lille
		Soutenu par
		HDFID

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.

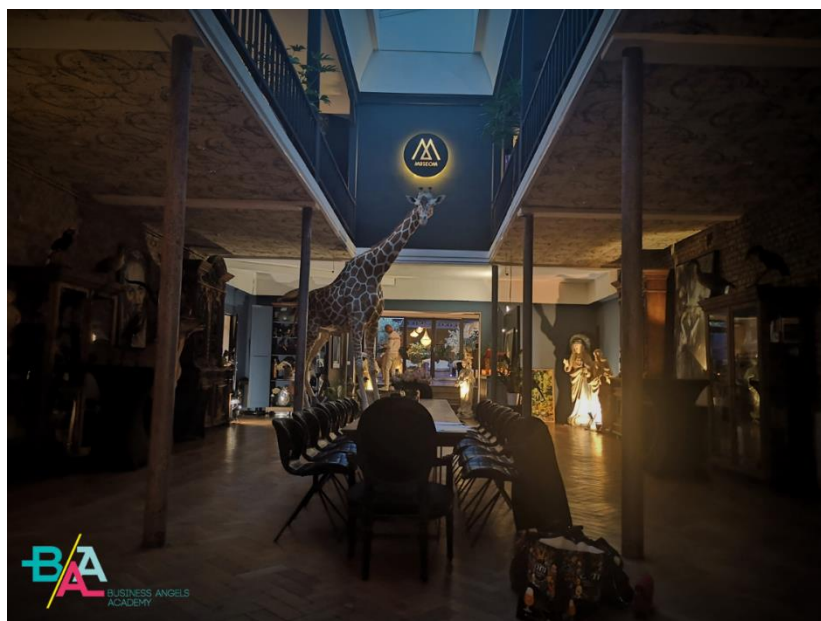


Cette « Business Angels Academy » rassemble les investisseurs personnes physiques, quinquas et quadragénaires, Business Angels régionaux, qui se rencontrent deux fois par an pour un partage d'expériences.

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

La 7ème rencontre de la Business Angels Academy se tiendra lundi 06 avril 2020 à 18h30. Pour plus d'information sur cet événement, écrivez à Marianne Demeestere : mdemeestere@clubster-nsl.com

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

