



#décembre
2016

S P É C I A L
S T A R T - U P

Normandynamik

Le magazine d'information des CCI de Normandie

Caen Normandie | Ouest Normandie | Portes de Normandie | Seine Estuaire | Seine Mer Normandie



Prêts à grandir ?

TAXE D'APPRENTISSAGE : JE SOUTIENS MA RÉGION, JE VERSE À L'OCTA NORMANDIE.

Date limite de versement, le 28 février 2017
Déclarez votre taxe sur www.octa-normandie.fr

OCTA
NORMANDIE

www.octa-normandie.fr



AU SOMMAIRE DE **Normandinamik** SPÉCIAL START-UP



04

La France, terre promise des start-up ?



10

Transformer les étudiants en entrepreneurs de demain.



21

Normandy French Tech, quand les grands tendent la main.

12 **S'implanter en région.**

La mise en place d'un écosystème territorial favorise l'implantation des start-up. Exemple avec l'Eure et ses nombreuses actions collectives.

14 **L'accès au financement.**

Comment trouver les bons partenaires pour porter sa croissance ?

15 **Sur la place du village.**

Le « Village by CA », pour grandir ensemble.

16 **Une fin de semaine pour commencer l'aventure.**

Les Startup Weekend voient bouillonner les idées neuves

19 **Les Hackathons.**

Au bon plaisir des geeks.

22 **L'appui des pôles.**

TES envoie la e-santé dans les étoiles.

26 **Dans ma culotte.**

Deux femmes, des idées, de l'hygiène.

28 **Cap sur la Floride.**

S2F Network fait le grand saut.

30 **Parcours de santé.**

Easy-Care pense aux patients.

38 **Social et solidaire.**

Griss valorise les personnes autistes.



Normandinamik

Le magazine d'information des **CCI de Normandie**

Normandinamik, magazine bimestriel,
est édité par la CCI Normandie
10 quai de la Bourse - CS 41803
76042 Rouen CEDEX 1. Tél. 02 35 88 44 42
www.normandie.cci.fr

 **CCI NORMANDIE**
www.normandie.cci.fr

Directeur de la publication : Vianney de Chalus • Directeur de la rédaction : Florence Dubosc
Rédacteur en Chef : François Colombier - Tél. 02 35 14 38 13 - francois.colombier@normandie.cci.fr
E mail : redaction.normandinamik@normandie.cci.fr • Journaliste : Isabelle Pauthier - Tél. 02 35 14 37 11
Secrétaire de rédaction : Nicole Vespier - Tél. 02 35 14 37 12 • Photographe : Pascal Monnet
Conception graphique : Groupe Arcange • Mise en page : Aprim • Impression : Groupe Corlet - Z.I. Route de Vire
BP 86 - 14110 Condé-sur-Noireau • Routage : BrioGraphic • Tirage : 110 000 exemplaires
Numéro ISSN : 2273 - 6751 • Dépôt légal : à parution

Régie publicitaire : Nathalie Merlin - Tél 02 35 55 26 89 / 06 84 69 91 69 - nathalie.merlin@normandie.cci.fr

La France a accompli

L'écosystème français, avec en fer de lance la French Tech, est de plus en plus favorable à l'éclosion des start-up, comme le constate Olivier Ezratty, expert de l'économie numérique.

Normandinamik : La France est-elle une terre prolifique pour les start-up ?

Olivier Ezratty : En se comparant aux autres pays européens, on peut juger que la France est le n°2 derrière la Grande-Bretagne, même parfois devant quand on regarde la diversité, la créativité des domaines particuliers, comme les objets connectés. Les Britanniques font la différence par leur meilleur système de financement. Israël reste l'exemple, avec une densité exceptionnelle de start-up. Il n'en demeure pas moins vrai que l'écosystème français a accompli d'énormes progrès, avec de multitudes structures d'accompagnement, une intéressante diversification des modèles de financement et la généralisation de programmes d'innovation ouverte dans de nombreuses grandes entreprises. On constate aussi que les entrepreneurs qui ont lancé la première génération de start-up réinjectent du temps et de l'argent dans les nouveaux projets. Cela crée un cercle vertueux.

Normandinamik : La French Tech, c'est une bonne idée ?

O. E. : Les débuts ont été hésitants, mais la démarche s'est parfaitement

CONSEILLER EN STRATÉGIES DE L'INNOVATION,

intervenant dans plusieurs établissements d'enseignement supérieur (Sciences Po, École Centrale, HEC, Neoma)

Olivier Ezratty est très présent dans l'écosystème des start-up, par exemple comme expert auprès de fonds d'investissement ou auprès de Cap Digital. Il publie depuis 2005 « Le guide des startups », une vraie bible pour les entrepreneurs, et depuis 2006 un important « rapport de visite du CES de Las Vegas ». Il édite depuis dix ans le blog « Opinions libres », dédié aux stratégies et politiques de l'innovation.

développée et fonctionne très bien. Rappelons-nous qu'à l'origine, il s'agissait de créer des quartiers numériques, d'abord à Paris, puis en province, et que tout cela était un peu flou, mais que les régions ont su s'impliquer et amener un effet d'entraînement. Comparativement aux pôles de compétitivité, c'est une opération qui n'a demandé que peu de moyens (215 M€) pour des résultats intéressants. Le label est porté par des entrepreneurs de talent, qui savent s'organiser et se projeter vers l'international. Elle permet aux start-up françaises de mieux communiquer à l'étranger, de favoriser leur développement international et le positionnement global de la France dans l'entrepreneuriat. Il manque à la French Tech d'être mieux placée sur un secteur d'activité précis, identifié. Il y avait 20 secteurs différents au dernier CES.

Normandinamik : Une start-up peut-elle vivre et se développer sans penser international ?

O. E. : Une start-up se doit d'avoir une ambition mondiale, se confronter aux marchés américains, asiatiques, et donc trouver les moyens financiers d'y aller. C'est la seule façon de ne pas se contenter d'avoir un tissu de petites entreprises qui se développent et qui

d'énormes progrès



“Le marché du numérique regorge d’opportunités encore inexplorées”

sont ensuite rachetées par de gros étrangers. D’autre part, il faut penser Européen, créer une vraie Europe des start-up. On ne fera pas la différence en restant simplement Français, Allemands ou Espagnols.

Normandynamik : Est-on au début du phénomène, va-t-on continuer à assister à un accroissement du nombre de start-up ?

O. E. : Le marché du numérique regorge toujours d’opportunités encore inexplorées et que les entreprises innovantes françaises peuvent encore saisir. Les idées et les cerveaux ne manquent pas. Mais il faut relativiser l’impact économique des start-up. Au niveau de la croissance, de l’emploi, c’est tout à fait

marginal dans l’économie française. On parle d’un grand maximum de 30 à 50 000 salariés. Et même aux États-Unis, la Silicon Valley ne pèse par énormément face aux géants du GAFA. Et il y a beaucoup de pertes en chemin : le taux de réussite est faible quand on innove, qu’on prend des risques. On peut estimer qu’il y a 5 000 idées qui naissent par an. Celles qui passent la première étape de créer une équipe, de définir un prototype sont 2 000. Pour la levée de fonds, elles ne sont plus que 1 000 à y parvenir. Et celles qui arrivent à obtenir plus d’un million d’euros, qui est le seuil de base pour décoller, elles sont de 30 à 40. ◀

CONTACT

www.oezratty.net

Qu’est-ce qu’une start-up ?

« On a tendance à appeler start-up des entreprises qui ne le sont pas. Une start-up, c’est une société qui développe un produit, une solution qui répond au besoin d’un public relativement large, qui a un potentiel de croissance important, qui est en mesure de s’attaquer à un marché mondial, qui a besoin de capitaux pour se développer, qui modifie, qui déstabilise un marché, qui disrute l’état de l’art existant ».



CES

Martingale gagnante

Le CES de Las Vegas présente les tendances numériques de demain.

À peine les bulles du réveillon digérées, plus de 200 entreprises françaises, dont une grande majorité de start-up (environ 150), prendront l'avion pour Las Vegas. Et contrairement à la plupart de ceux qui choisissent cette destination, elles ne repartiront pas les poches vides. C'est au contraire une martingale du succès qu'elles recherchent dans le désert du Nevada. En participant au CES, le rendez-vous du numérique et de l'électronique, elles vont à la fois se montrer, se confronter au monde entier, lier connaissance avec tous ceux qui comptent (médias, distributeurs, grands comptes, financeurs), et elles vont aussi se parler, puisque les longues heures d'avion et kilomètres de couloirs sont des lieux propices aux conversations. Les jeunes entrepreneurs peuvent aborder de grands capitaines d'industrie qu'ils n'auraient sans doute jamais eu la chance de croiser en France. Pour les exposants, le salon est considéré comme le plus rentable commercialement. Les stands ne se désemplissent jamais et chaque rencontre est essentielle. Si plus de 300 cartes de visite sont échangées, chacun comptabilise une centaine de contacts qualifiés.

Le CES n'est pas une affaire récente. Il fête même ses 50 ans en 2017. Un demi-siècle où il a révélé le magné-

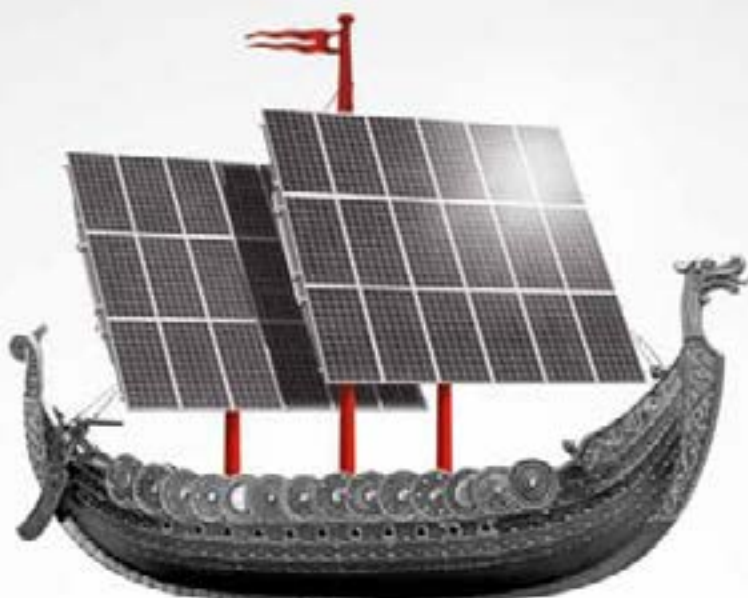
toscope (1970), le lecteur CD (1981), le DVD (1995), la TV plasma (2001), la convergence des contenus et de la technologie (2007), les tablettes (2010)... Quelles seront les grandes tendances pour la nouvelle édition ? Elles constituent souvent un incrément de l'année précédente, constate l'expert Olivier Ezratty : « On va toujours parler de réalité virtuelle, même si la commercialisation se fait attendre, et de robotique, même si le décollage reste timide. On verra des objets connectés dans tous les sens. On peut s'attendre à une forte présence du secteur automobile, autour des questions d'autonomie de conduite ». À l'occasion du « CES Unveiled Paris », qui s'est déroulé fin octobre à Paris, et a donné un avant-goût de ce que les Français allaient proposer, les organisateurs du CES ont cité la reconnaissance vocale, les nouveaux modes de transport et l'intelligence artificielle dans la vie quotidienne comme tendances fortes. Comme le remarque Xavier Dalloz, consultant spécialiste du CES, les objets passent de connectés à autonomes : « Ils ne sont plus programmés, ils apprennent ».

Nouveau marketing

Pour que ces produits se vendent, il faut aussi un marketing fort. Les tendances de 2017 seront autour de l'opti-

misation des taux de conversion (augmenter le pourcentage de visiteurs sur un site web se transformant en client), la montée en force d'algorithmes de plus en plus performants pour rassembler des informations provenant de différentes sources pour proposer aux internautes des annonces sur lesquelles ils sont les plus susceptibles de cliquer, l'utilisation de Facebook Live et des messageries mobiles (plus Snapchat et WhatsApp que Twitter) pour toucher directement les consommateurs et celles de messagerie. ◀

Make your business take off



Fort du succès de son nouveau programme " M2/MS Start up et développement numérique " l'InsIDE propose une gamme complète de formations courtes accessibles à toutes personnes souhaitant créer et développer son entreprise :

- Amorçage d'un projet de start up pour tester son idée, lancer son prototype d'offre et trouver ses premiers clients
- Lancement de votre start up pour construire son business model et développer sa start up
- Croissance de votre start up pour apprendre à financer et maîtriser sa croissance
- Coding InsIDE pour explorer les secrets du prototypage web, de l'appli et des services clients
- Web InsIDE 3 jours pour lancer et développer son entreprise ou son projet sur internet et repartez avec votre site web personnalisé

Créé en 2014, l'Institut de l'Innovation et du Développement de l'Entrepreneuriat (InsIDE) coordonne toutes les activités de l'EM Normandie liées à l'entrepreneuriat et à l'innovation. Accélérateur de compétences et de business, il contribue par ses actions de formation auprès des étudiants, des porteurs de projets et des chefs d'entreprises, à la diffusion d'une culture entrepreneuriale propice à l'émergence d'entreprises. Son incubateur-école, parmi les plus importants du territoire normand, accompagne les étudiants dans leurs projets de création. Impulseur d'événements (Startups Week-ends, Hackathon, conférences et workshops, etc.), l'InsIDE favorise les rencontres et la création de synergies entre tous les acteurs de l'entrepreneuriat.



L'ESPRIT DE CONQUÊTE

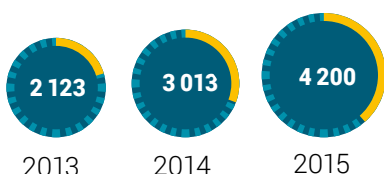
POUR PLUS D'INFORMATIONS : inside.em-normandie.fr • +33 (0)2 31 46 71 83 • inside@em-normandie.fr

CAEN • LE HAVRE • PARIS • OXFORD

Les start-up en France

Portrait-robot en chiffres et en fait de ces entreprises qui ne sont pas tout à fait comme les autres. <

Chiffre d'affaires (en milliers €)

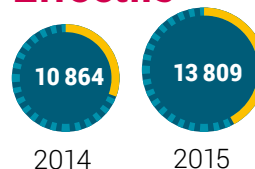


Chiffre d'affaires à l'international

(en milliers €)

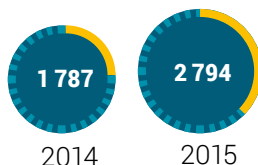


Effectifs



- 92 % de contrats en CDI
- 74 % des effectifs ont Bac +4 / Bac +5
- 39 ans âge moyen des employés
- 92 % des P-DG sont des hommes

Fonds levés



Soutien à l'innovation

- 68 % des start-up utilisent le Crédit d'Impôt Recherche
- 70 % des start-up utilisent le CICE
- 53 % des start-up utilisent le label Jeune Entreprise Innovante
- 51 % des start-up déclarent recevoir une subvention de Bpifrance

Croissance

- 30 % prévoient de la croissance externe pour poursuivre leur développement
- 50 % sont à la recherche de programmeurs – développeurs,
- 33 % de commerciaux – marketing

4 start-up françaises

ont atteint une valorisation supérieure à 1 Md \$ (Criteo, BlaBlaCar, DBV, Criteo) - celles qu'on appelle les « licornes ».

50 %

des start-upers avaient une idée, une innovation à laquelle ils pensaient ou travaillaient depuis longtemps.



Le moral

Les startpers sont



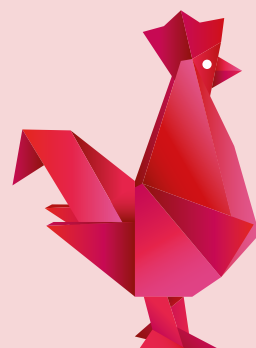
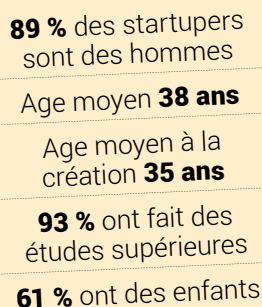
Le Réseau



Les motivations



Carte d'identité



La French Tech

13 écosystèmes en régions ont reçu le label Métropole French Tech à ce jour, Paris ne faisait pas partie du cahier des charges étant considérée de fait comme le cœur de la French Tech, représentant à elle seule plus de la moitié de l'écosystème de start-up français : Aix-Marseille French Tech, Bordeaux French Tech, Digital Grenoble, Lille French Tech, Lyon French Tech, Montpellier French Tech, Nantes Tech, French Tech Rennes Saint-Malo, French Tech Toulouse, French Tech Brest+, French Tech Côte d'Azur, LORnTech, et Normandy French Tech. ■

Avenir

42 % des startpers pensent que leur entreprise sera toujours là dans 5 ans, et qu'ils en seront le dirigeant, **33 %** l'auront revendue, **5 %** craignent qu'elle s'arrête pour raison économique, **2 %** prévoient de céder leur part à leurs cofondateurs

Dans le monde

Les écosystèmes les plus dynamiques pour attirer les start-up sont, dans l'ordre : Silicon Valley, New York, Los Angeles, Boston, Tel Aviv, Londres, Chicago, Seattle, Berlin. Paris figure à la 11^e place

Sources : Baromètre EY / France Digitale ; Atelier BNP Paribas Group ; France Stratégie ; INSEE ; Indicateur FW Invest, Compass, Conseil d'Analyse Économique, CCI Observatoire

Mains tendues

Prendre une start-up par la main,
pour l'emmener vers demain...
Elles ne sont pas seules au monde,
les jeunes pousses. Nombreuses sont
les structures pour les épauler, les aider
à grandir. Des hackathons pour se montrer,
des incubateurs pour grandir, des solutions
de financement pour aller plus haut...
Tour d'horizon de ceux qui agissent
pour créer un écosystème complet.

Vu de l'intérieur

**Quand les écoles de managements normandes
deviennent des champs fertiles où poussent les start-up.**

« Ils ne cessent de nous surprendre ». Christophe Yver directeur de l'Institut de l'Innovation et du Développement de l'Entrepreneuriat de l'EM Normandie (InsIDE), est un responsable heureux. Les étudiants qui l'entourent lui apportent quotidiennement des occasions de se réjouir face à leur capacité à porter des projets. Voilà qui rassurera les contempteurs des générations de fin d'alphabet (X, Y, Z...). Les jeunes ont de l'ambition et des idées. « Ils profitent de leur scolarité pour entreprendre, c'est nouveau », constate Christophe Yver. Ce n'est pas facile tous les jours, car les étudiants ont aussi quelques petites failles, comme cette exigence de tous les instants, mais c'est passionnant. L'EMN a décidé de leur donner les moyens d'aller au bout de leurs rêves. Elle a construit l'InsIDE autour de trois piliers : la formation, ouverte à tous les publics, pour montrer que s'il est

possible de créer une start-up, il faut quand même avoir quelques notions de base ; les événements (startup weekend, hackathon, workshops, conférences...) pour « acculturer le territoire, montrer l'innovation et créer des synergies », et l'incubateur, que chaque étudiant, de son arrivée dans l'école à sa sortie, peut intégrer à tout moment. Il disposera d'un coaching individuel, de quarante experts, d'ateliers collectifs, d'espaces de travail, de mises en relation avec Normandie Business Angels (une convention a même été signée pour officialiser les échanges), de grands partenaires comme FIDAL et AM Consulting et Expertises. « Nous mettons aussi des moyens pour leur offrir des solutions leur permettant de bénéficier du statut d'entrepreneur salarié, avec Créacoop 14, ou d'effectuer leur stage au sein de leur propre entreprise », précise Christophe Yver. La particularité de l'Incubateur est qu'il

s'étend sur les trois campus de l'EMN, Caen, Le Havre et Oxford, ce qui lui donne une remarquable ampleur. Cette année, ce sont une vingtaine de projets qui sont incubés, sur une quarantaine de propositions. « Tout le monde a sa chance », affirme Christophe Yver. « Et celui qui se fait retoquer ne doit pas baisser les bras. On veut qu'il revienne toutes les semaines jusqu'à ce qu'il nous ait convaincus ». Il ne s'agit pas de lancer des idées loufoques : « Notre ambition est de créer de l'emploi, et de conserver les talents sur le territoire », poursuit le directeur, qui entend jouer un rôle de « facilitateur ». « Certes nous sommes à leurs côtés, mais il faut les responsabiliser, qu'ils comprennent que nous n'allons pas tout faire à leur place. Ils doivent sortir de leur zone de confort, et ils le font très bien. Ce sont de vrais entrepreneurs, dans l'état d'esprit et dans l'action ».





Les incubateurs de l'EMN
et de Neoma permettent
aux étudiants de devenir
entrepreneurs.

La preuve par l'exemple, je cherche-monnid.com l'apporte. Elle vient de réussir une levée de fonds auprès du Crédit Agricole Normandie, Bpifrance, D9 Capital et le réseau de Business Angels normands. Son créateur, Antoine Huvé, ancien de l'EMN, accompagné par l'InsIDE, est le parrain de la nouvelle promotion de l'incubateur. « Il va les aider et les challenger », précise Christophe Yver. C'est une sorte d'économie circulaire de l'entrepreneuriat innovant qui se met ainsi en place. Une promotion qui s'envolera au printemps pour un petit séjour à San Francisco et dans la Silicon Valley, histoire de « voir un peu plus grand ».

L'esprit et l'action

Les InsIDers auront été précédés de quelques mois par les cousins de l'incubateur de Neoma Business School. « Nous avons emmené sept de nos start-up pour leur ouvrir l'esprit, les

**“ Nous créons
de l'emploi ”**

faire changer d'échelle, les confronter au business mondial, leur faire rencontrer des accélérateurs », explique Denis Gallot, directeur du site de Rouen de Neoma. L'incubateur rouennais tourne depuis cinq ans et a permis de créer 70 start-up. Certaines d'entre elles ont pris une vraie dimension, comme Nachos, qui a ouvert ses deux premiers magasins à Rouen et va développer sa franchise dans trois autres villes françaises, Marché Privé qui vient de lever 600 000 € avec les Business Angels et NCI pour lancer une place de marché pour les petits commerçants, Lok-iz qui a été une des 100 start-up parmi plusieurs milliers de candidats dans le monde à être retenue pour participer

au Global Entrepreneurship Summit de l'université de Stanford.

S'il est heureux de citer ces succès, Denis Gallot n'en fait pas un unique indicateur : « Nous ne surveillons pas le taux de survie. L'échec n'est pas discriminant. Quand on échoue, on recommence ». Cette façon de remonter sur le vélo, après être tombé, est significative de l'esprit start-up, un nouveau paradigme pour de nouveaux entrepreneurs.

Neoma compte quarante entreprises en incubation ou en pré-incubation, pour une période de 3 à 24 mois. « Nous travaillons de l'idée de départ au dépôt des statuts », détaille Denis Gallot, qui, comme en écho à Christophe Yver, répète : « Nous créons de l'activité économique ». ◀

CONTACTS

www.em-normandie.fr

<http://incubateur.neoma-bs.fr/>



ÉCOSYSTÈME

Concentré de compétences

Dédiée à la filière numérique, la Smart'Up Normandy Connexion euroise offre un écosystème unique.

Chronologie 2017

Clôture 2016 avec un Hackathon de prestige en partenariat avec la BA 105, invitant à relever « 7 défis sur la sécurité physique des sites sensibles », pour la 2^e année, la Smart'Up sera présente au CES 2017 (3 au 10 janvier) avec la CCIPDN et CCI International Normandie. En avril, elle sera aux premières loges du Startup Weekend 2017, cette fois-ci, à Évreux.

Elle n'a que 14 mois, mais sur place, son énergie a fait se démultiplier les projets numériques et innovants de dernière génération : portée par le Grand Évreux Agglomération (GEA), la CCI Portes de Normandie et la Base aérienne 105 Évreux-Fauville, la Smart'Up Normandy Connexion propose aux jeunes pousses du numérique un cadre de vie et d'affaires exemplaire. Ouverte aux startups en herbe et aux porteurs de projets, elle offre l'accueil et l'accompagnement d'une pépinière d'entreprises dédoublée entre la BA 105 et le site consulaire. Soit côté pile, l'opportunité d'évoluer au sein d'une base-pilote en France, la BA 105 constituant la 1^{re} « Smart Base » intelligente invitant à croiser les expertises et les technologies du champ militaire, avec l'économie civile.

Spécialiste des radars, logiciels de trackings et liaisons satellitaires, elle abrite les quelque 600 informaticiens de l'Armée de l'Air (le Groupement Tactique des Systèmes d'Information et de Communication Aéronautiques). Côté face, la Smart'Up peut déployer sur mesure l'éventail du réseau consulaire, avec 50 conseillers en création d'entreprise, stratégie, levée de fonds, propriété intellectuelle, développement international, etc. On peut les solliciter « en fonction des besoins », souligne Morgane Le Goff, responsable de la pépinière Smart'Up à la CCI, qui fait le lien avec la communauté des créateurs. Elle anime entre autres, le coaching intensif gratuit qui forme en trois mois des créateurs demandeurs d'emploi à « monter leur start-up ». L'initiative, financée par Pôle Emploi, aura concerné vingt volontaires en 2016 et

Aurélie Leviandier
(Cadulis), **Morgane Le Goff** (CCI), **Gaël Musquet**
(CxLinks), témoins d'un
écosystème performant
pour les start-up euroises.

« l'action sera reconduite en 2017 ». L'hébergement Smart'Up signifie pour les jeunes entreprises (moins de 2 ans) « 15 bureaux ouverts 24h/24 et des tarifs compétitifs », Internet par la fibre, un espace co-working, des salles de réunion en service partagé, et des actions de sensibilisation 3D, des ateliers pratiques, des séances de networking et réseautage, une visibilité sur les salons qui comptent (E-Commerce Paris, le CES à Las Vegas, le Symposium de l'Armée de l'Air...). Bref, « un concentré de compétences et de services » complémentaire et stimulant, propice aux synergies innovantes. Le cœur de cible ne s'y est pas trompé, une quinzaine d'entrepreneurs et dix entreprises, pépites normandes ou ex-parisiennes, sont aujourd'hui installés.

L'effet rebond

Plus largement, l'Eure tout entière s'est mise au diapason, favorisant les interactions « agiles et réactives » avec différents réseaux. De ce contexte ont jailli des partenariats avec Pôle Emploi, développant les sessions de coaching intensif dans l'espace co-working de la Smart'Up et des formations en codage Webforce3 (60 bénéficiaires à Louviers, Épaigues, Évreux), ou des événements pionniers fédérateurs comme le 1^{er} Startup Weekend à Pont-Audemer (février 2016) ou, le 1^{er} Hackathon de l'Eure sur la BA 105. ◀ I.P.

CONTACTS

Morgane Le Goff

Responsable pépinière Smart'Up
Normandy Connexion

Conseillère Création Transmission Reprise
morgane.legoff@normandie.cci.fr

<https://fr-fr.facebook.com/smartup27/>



Gaël Musquet, créateur de CxLinks sur la BA 105



« Un terrain d'exception »

Artisan du logiciel libre participatif, hacker citoyen, jusqu'alors, le créateur de CxLinks était un pro du champ associatif en open source. On a connu Gaël Musquet président d'OpenStreetMap en France « le wikipédia de la cartographie » – il en reste porte-parole d'une association de 20 000 bénévoles – et longtemps chargé de mission à La Fonderie, l'agence numérique d'Ile-de-France. Un poste qu'il vient de quitter pour la Smart Base de la BA 105, « un terrain d'exception ». Il y est comme un poisson dans l'eau, libre d'y croiser ses passions – les capteurs météo (il est ingénieur météorologue de formation), la numérisation des espaces – pour expérimenter « le numérique au service de la cité », tout en gardant la proximité parisienne.

Natif de Guadeloupe, à 9 ans, Gaël Musquet a vu son île ravagée par le cyclone Hugo et jure-t-il, 27 ans plus tard « tout reste à faire en matière d'alerte en urgence », constat valable des Antilles à la métropole. Ainsi, depuis six ans, il s'implique dans un projet d'alerte humanitaire CaribeWave international, « une journée de simulation tsunamis ». Cette problématique d'anticipation des risques, il l'a retrouvée lors de la dernière montée des eaux de la Seine, lui inspirant un prototype de marégraphe connecté : un produit CxLinks qui s'adresse à des clients BtoB, fabriquant des objets-pilotes truffés de capteurs embarqués, des solutions de maintenance prédictive, géostatistiques, sécurisation en zone sensible. Confiant sa « phobie de l'administratif », le nouvel entrepreneur salue la disponibilité de l'équipe consulaire « j'apprends à devenir chef d'entreprise au jour le jour ». ◀

Aurélie Leviandier, créatrice du projet Cadulis, en coaching intensif à la Smart'Up

« L'environnement entrepreneurial »

Solution logicielle de pointe pour techniciens itinérants, Cadulis a été mise au point – en 18 mois – par trois développeurs informatique, dont le mari d'Aurélie Leviandier. Et lorsqu'il a fallu envisager son lancement sur le marché, « j'ai pris le relais » détaille la créatrice, choisissant d'abandonner son job d'ingénieur dans l'aéronautique. À ce stade, elle avait en main la marque et le logo Cadulis, et « nos réseaux BtoB à Paris et Toulouse ». Elle a monté seule son site Internet, ses pages Facebook et Viadeo, mais soucieuse de mieux appréhender son nouveau métier, elle s'est rapprochée de la Smart'Up consulaire, volontaire pour suivre une formation couplant l'accompagnement collectif et le coaching individuel. « J'avais besoin de l'environnement entrepreneurial qui conseille et favorise l'émulation, efficace et concret ». Démarrant en octobre, après deux ateliers, elle voit la différence, profitant du « bon sens critique » des autres participants « un public qui n'hésite pas à poser les questions qui dérangent, forçant les remises en cause ». Résultat, la présidente de Cadulis a révisé sa présentation, consolidé son argumentaire marketing, retravaillé son étude de marché.

Aujourd'hui, elle démarche en proposant un logiciel de gestion et d'optimisation des tournées techniques qui permet d'automatiser les interventions à la carte. Elle vise les grands comptes « les opérateurs d'interventions télécoms », mais l'objectif est d'embaucher et passer à la dimension Big Data, à la portée des PME-PMI, TPE. Son modèle économique est fondé sur une facturation au volume, intégrant une phase-test attractive de 20 interventions gratuites par mois. En 2017, Aurélie Leviandier prévoit d'aller sur les salons, convaincre les investisseurs, candidater à des concours, mais la première ambition sera « rejoindre l'incubateur Smart'Up ». ◀

CONTACT

<https://cadulis.com>

Parcours de fonds

Lever des fonds pour l'export : Celenys, biotech rouennaise, en fait son pari pour 2017.

De sa thèse de recherche (Université de Rouen) à l'entrepreneuriat, il n'y avait qu'un pas et Élise Demange – docteur en biologie cellulaire – l'a franchi en février 2013, quand elle a co-fondé Celenys pour développer des supports innovants de culture cellulaire en trois dimensions.

Dès les premiers pas, elle a pu compter sur l'appui de Bpifrance, l'accompagnement consulaire et les soutiens locaux ayant favorisé son projet d'essaimage (la Région, Trophée de l'Innovation Haute-Normandie, Entreprendre Normandie Seine & Eure), incubée chez l'ex-Seinari et désormais basée à Seine Biopolis au Petit-Quevilly. Après avoir embauché ses associés historiques, Élise Demange s'est trouvée confrontée à la nécessité de trouver de nouveaux leviers de financement pour faire grandir son activité de R&D. Elle a découvert les « road shows » dédiés aux levées de fonds :

À savoir

Pour se faire (re)connaître des réseaux d'affaires, Élise Demange enchaîne les salons, les congrès professionnels et les appels à projets RHU de recherche translationnelle.

À son actif, une implication dans le projet Screencell d'étude des cellules cancéreuses (label Medicen) avec l'Inserm, l'AP-HP, une start-up parisienne, et depuis juillet 2016, Celenys est l'une des 3 biotechs partenaires du projet Chopin sur l'hypercholestérolémie (labels Atlanpole Biothérapies, Médicen) porté par le CHU et l'université de Nantes, l'Inserm, côtoyant Sanofi, BioRad ou Univercell-Biosolutions.



Pour des chercheurs,
quoi de plus naturel
que de chercher des
financements.

« J'ai appris à me débarrasser du jargon scientifique pour présenter les axes-clés de Celenys et sa valeur innovante sur un marché mondial à fort potentiel », raconte-t-elle, confiant avoir été coachée par l'équipe CCI Seine Mer Normandie et « beaucoup entraînée », avant de rôder un pitch consistant à « mettre en avant mes chiffres, mon business-plan, mes prévisionnels, évoquer la reconnaissance de la communauté scientifique ».

Road show

Elle a réussi l'exercice en avril 2014, levant le premier apport (500 K€) d'un million d'euros auprès de GO Capital et NCI Gestion. Consécutivement, Celenys est montée jusqu'à 12 collaborateurs, lançant sa gamme Biomimesys début 2016 sous forme d'hydrogels d'acide hyaluronique. Des solutions qui miment en 3D l'environnement tissulaire, optimisant les tests in vitro aussi bien qu'in vivo, offrant « une nouvelle dimension de recherche, un gain de temps et des économies substantielles », déclinables autour « des pathologies du

foie, les cancers, Parkinson, Alzheimer, l'ingénierie cellulaire ».

Rapidement Celenys a rayonné sur la zone euro, cependant ses priorités export visent les États-Unis et le Japon, leaders du secteur qui la concerne. Ainsi, le second apport (500 K€) levé durant l'été 2015, a servi à placer des distributeurs dans les pays porteurs. En écho, la créatrice a restructuré son équipe (huit personnes), ainsi « stratégiquement, nous sommes plus efficaces ».

Une troisième levée de fonds, la plus importante, est planifiée début 2017. Ce sera « la dernière » affirme Élise Demange qui cible cette fois-ci de réunir 2,6 M€ auprès de financeurs européens (pré-identifiés). « La somme est classique pour une biotech comme Celenys », de quoi poursuivre sa conquête de l'international, à terme « atteindre l'autonomie financière d'ici trois ans ». ◀ I.P.

CONTACT

www.celenys.com

Un village français

Le « Village by CA » accueille sa première start-up, SoyHuCe, qui exporte son savoir-faire en matière de data dans le monde de l'agriculture connectée.

C'est un village qui n'est pas tout à fait comme les autres. Pas de mairie, de place de l'Église, de dernier bistrot. Ses habitants, souvent jeunes, toujours talentueux, pensent et construisent le monde de demain. Il en existe une petite dizaine en France, dont deux en Normandie, à Rouen et à Caen. C'est le « Village by CA », écosystème dédié à l'innovation et à l'éclosion des start-up.

La première à s'y installer, à Caen, est SoyHuCe, qui a trouvé dans l'accueil de la Maire (eh oui, il y a quand même un point commun avec un « vrai » village, celui d'avoir des édiles) Audrey Bertani et de ses équipes, l'occasion de poursuivre sa croissance, trois ans après sa création.

L'arrivée de Nicolas Guy et de sa vingtaine de collaborateurs ne doit rien au hasard. Le Village by CA, au cœur du campus Effiscience de Colombelles, est en effet dédié à l'agriculture connectée. Pour SoyHuCe, ce virage vers l'agriculture est la suite logique de l'aventure commencée par la création d'algorithmes pour le transport en commun. Quand il s'agit de récolter des données, de les rendre intel-



Audrey Bertani (à droite)
et Ophélie Lanos édiles d'un village pas comme les autres.

ligibles, de déterminer des usages, ce qui fonctionne dans un secteur peut se reproduire dans d'autres. « Notre rôle est de donner du sens aux informations », explique Nicolas Guy. « Nous n'allons pas réinventer ce que les professionnels connaissent par cœur. Les agriculteurs disposent d'énormément de données, à nous de les qualifier, de leur fournir les outils utiles à la prise de décision, pour leur permettre de piloter au mieux leur exploitation ». Les capteurs analyseront la croissance d'une plante, la santé des semis, le gonflement de roues des tracteurs... Tout est envisageable.

Croiser les compétences

Un discours auquel souscrit Agrial : « Nos adhérents sont dans la recherche de rentabilité économique », remarque Ophélie Lanos, chef de projet innovation. « Cela passe par une meilleure connaissance de leur environnement ». La coopérative, via son programme Agri'Up (avec comme partenaires le pôle TES, la Chambre d'Agriculture et le Crédit Agricole), met à disposition des entreprises une ferme expérimentale et son réseau de 300 exploitations pour qu'elles puissent tester en condition réelle leurs projets.

Comme le souligne Audrey Bertani, « l'intérêt du Village est de croiser les

compétences. Ce n'est pas un hasard si la prochaine start-up à s'y implanter est Nayo, spécialisée dans la robotique, qui travaille déjà en lien avec SoyHuCe pour introduire l'internet des objets dans l'agriculture. Les Bretons d'Energency (analyse de la performance énergétique) et les sudistes de WeFarmUp (location de matériel agricole entre professionnels) viendront à leur tour occuper les 550 m² de locaux. « L'objectif est d'arriver à une quinzaine de start-up », prévoit Audrey Bertani. « Elles sont de plus en plus nombreuses à s'intéresser au monde agricole ». De plus, attirer des entreprises issues d'autres régions permet à la Chambre d'Agriculture d'affirmer sa volonté de « faire de la Normandie le terroir de l'agriculture connectée ».

Les start-up seront hébergées pour une période de 24 mois, selon le principe de l'accélération. Le Village est donc un outil important, mais qui ne peut se suffire à lui-même. « C'est très bien d'être accueilli. Mais au-delà, nous avons besoin de financement. Si on veut que les start-up restent Normandes, il faut être en mesure de les soutenir », avertit Nicolas Guy. ◀

CONTACT

www.agriup-normandie.com



L'équipe de Pig Up célèbre sa victoire.

STARTUP WEEKEND

54 heures chrono

Les Startup Weekend mettent à rude épreuve les nerfs et le mental des futurs créateurs. Retour sur les vainqueurs des récentes éditions havraises et caennaises.

Fatigués, très fatigués, mais contents, très contents. C'est autour d'un hamburger et d'un cornet de frites que les cinq complices du projet Pig Up se sont retrouvés un dimanche soir, après 54 heures intenses. Ils venaient de remporter le Startup Weekend du Havre, triomphant de 16 concurrents, sur la liste de départ, et de 7 finalistes. 54 heures de tension et de jubilation, de coup de folie et de coup de blues, d'imagination et de création, d'écoute et de partage. Pig Up c'est une cagnotte numérique qui permet de mettre de l'argent de côté, pour financer un projet, un achat. Marie Larée, étudiante à l'EMN, en a eu l'idée. Elle avait déjà participé à deux Startup

Weekend avec moins de réussite, mais là, elle s'est parfaitement préparée. Son pitch d'une minute a entraîné l'adhésion d'autres étudiants et d'un informaticien. Une fois les rôles répartis, les six se sont mis au travail. Il a fallu trouver le nom, jaillit de dizaines de propositions inscrites sur des post-it, imaginer l'interface, prévoir la clientèle, aborder les aspects financiers, écouter les conseils des mentors. « Ce fut intense », se sou-

vient Pierre Crosnier, étudiant à l'EMN. « Au fil des heures, le produit a évolué, on a rajouté des éléments au concept de base », indique Lola Varez, elle aussi à son 3^e SUWE, qui avoue « avoir refait le pitch final en rêve ».

Tout au long des 54 heures, même si l'excitation intellectuelle et le soutien du couple café / boisson énergétique ont permis de garder le rythme, il y eut quelques moments de faiblesse, vite réparés par un peu de musique et de danse, ou un concours d'avion en papier, parce que pour en être entrepreneur on n'est pas moins étudiants. Au bout de ces deux jours de partage (tous insistent sur la notion de groupe), ils ont fait la différence lors de la présentation finale,

“ Une expérience humaine incomparable ”

très théâtralisée, scénarisée, qui a su attirer l'attention du jury. Ils ont gagné, mais ils ne veulent surtout pas en rester là. « Ce fut une expérience humaine incomparable. Nous avons appris beaucoup de choses », reconnaît Marie Larée. « Nous allons continuer, effectuer dans les six prochains mois une étude de marché. Nous sommes très optimistes, car nous surfons sur une bonne vague, celle de la e-monnaie, de la fintech ».

La force de l'équipe

Il ne faut pas croire que les Startup Weekend sont réservés à des étudiants. À Caen, le 1^{er} prix est revenu à Cat Cado, une plateforme web d'idées de cadeaux

ciblés en fonction du profil et des goûts du destinataire, née des frustrations d'Élise Ruffin, qui n'en pouvait plus de trop hésiter au moment du choix. Salariée dans une entreprise, elle avait participé à un premier SUWE au printemps dernier. « Mais j'étais trop timide », regrette-t-elle. « Cette fois, je m'étais mieux préparée, j'avais la volonté de sortir quelque chose de positif ». Elle a rencontré lors de la constitution de son groupe (« il faut se battre pour garder les meilleurs ») un illustrateur et un développeur avec lesquels l'aventure continuera. « Nous étions très complémentaires. Ce n'est pas forcément simple de travailler avec des gens qu'on ne connaît pas, mais cela

a très bien marché ». Être en équipe permet aussi de sublimer les moments de doute, d'avoir « un esprit conquérant ». « C'est la force de l'équipe qui fait qu'on a gagné. Il nous reste de nombreux challenges, mais le Startup Weekend est une façon très intéressante d'être dans l'action, une méthode qui oblige à être agile ». Le prototype de site qu'ils ont élaboré pour la démonstration finale a montré que les 54 heures ont été bien utilisées. « Il nous reste à nous organiser, car nous sommes tous salariés. On va continuer à se développer, mais nous savons que cela prendra du temps ». ◀

FIATPROFESSIONAL.FR

NOUVELLE GAMME FIAT PROFESSIONAL. LE TRAVAIL NE S'ARRÊTE JAMAIS.



LES SEULS UTILITAIRES AVEC LE LABEL PROFESSIONAL*. CONÇUS POUR TRAVAILLER 24 H/24.

PEU IMPORTE VOTRE TRAVAIL, FIAT PROFESSIONAL EST TOUJOURS UN BON CHOIX. SA GAMME COMPLÈTE, INCLUANT LES VÉHICULES TRANSFORMÉS, A ÉTÉ IMAGINÉE POUR RÉPONDRE À DES BESOINS PRÉCIS : LES VÔTRES. CHANTIERS DE CONSTRUCTION OU SITES RECULÉS ? DÉCOUVREZ UN PARTENAIRE SOLIDE ET DIGNÉ DE CONFIANCE. VOUS TRAVAILLEZ EN VILLE ? PROFITEZ DE HAUTES PERFORMANCES AVEC DES DIMENSIONS COMPACTES. TRANSPORT DE PERSONNES ? OFFREZ À VOS PASSAGERS TOUT LE CONFORT QU'ILS MÉRITENT. QUEL QUE SOIT VOTRE TRAVAIL, FAITES-LE À BORD DE NOS VÉHICULES : ILS SONT FAITS PAR DES PROS COMME VOUS. *PROFESSIONNEL.



ROUEN Normandie Distribution Rue de la Grande-Épine - Z.I. 76805 St-Étienne-du-Rouvray Tél. 02 35 02 79 50	LE HAVRE Sovis 273, Bd Jules Durand 76600 Le Havre Tél. 02 35 25 25 74	CAEN Martenat Route de Paris 14630 Cagny Tél. 02 31 23 45 80	SAINT-LÔ Martenat 2, Route de Bayeux 50680 St-André-de-l'Épine Tél. 02 33 57 96 81	PONT-L'ÉVÊQUE Martenat Zone artisanale De Launay 14130 Pont-L'Évêque Tél. 02 31 65 66 35
--	--	--	--	--



www.martenat.fr

Forcément branchés

EDF cherche à faire émerger des start-up capables de trouver des idées neuves dans le domaine de l'énergie.



© Vladwel - Fotolia

C'est en février prochain qu'EDF dévoilera les lauréats de « Pulse » en Normandie. C'est la 5^e édition d'un concours qui vise à identifier des start-up locales (mais aussi des jeunes entreprises ou laboratoires de recherche) prêtes à innover dans les domaines de l'habitat connecté, de la ville bas carbone et de la performance industrielle. « Il est important pour nous de connaître des entreprises qui ont des idées neuves, et de travailler avec elles. Nous ne pouvons pas nous développer seuls, mais nous investissons déjà beaucoup dans l'innovation », explique Alban Verbecke, délégué régional d'EDF.

Pour l'habitat connecté, EDF cherche à avancer dans le pilotage des équipements à distance, le coaching énergétique, la signature électrique des logements. « Nous avons développé des solutions de bien-être durable de l'habitat, et des outils d'analyses couplés à des objets connectés qui permettent de mieux comprendre et ajuster sa consommation », poursuit le délégué régional.

La ville bas carbone intéressera les start-up travaillant dans la mobilité

électrique, le réseau de chaleur, l'énergie décentralisée. Des exemples concrets existent déjà, comme le dispositif « LiFi » des Normands de SoyHuCe et LuciOm, qui utilise la lumière (en l'occurrence des ampoules LED) pour transmettre des informations ciblées aux visiteurs de la centrale hydroélectrique de Cusset, en fonction de l'endroit où ils se trouvent.

La créativité est ouverte

La performance industrielle mettra en avant des projets ayant pour but d'améliorer la performance technique, énergétique et environnementale des process industriels. En Normandie, EDF pense en premier lieu à ses centrales nucléaires. « L'innovation est essentielle dans le contexte très normé d'une centrale », souligne Alban Verbecke. « L'idée d'une start-up peut rapidement être transposée sur les autres centrales françaises et internationales. D'une manière générale, Pulse permet aux gagnants régionaux de rayonner au niveau national ».

Keyveo, spécialisée dans la réalité virtuelle et la réalité augmentée, a ainsi

modélisé plusieurs centrales nucléaires (dont celle de Penly) pour présenter les travaux des grands carénages.

« Il est important de décliner concrètement des innovations proposées par des start-up, de faire émerger des démonstrateurs. Nous bénéficions de leur créativité et nous leur apportons notre structure. La créativité est ouverte », analyse Alban Verbecke.

EDF s'est rapprochée des start-up depuis 2012, avec la mise en place d'une équipe d'Open Innovation qui a détecté plus de 1 300 entreprises innovantes dans le monde. Toujours en 2012, EDF a lancé en partenariat avec Idinvest Partners, le fonds d'investissement Electranova Capital pour financer la croissance de jeunes entreprises qui se positionnent sur des marchés à fort développement autour de la transition énergétique. C'est le cas pour Seatower qui a déployé à Fécamp un modèle novateur de fondations pour turbines éoliennes offshore. ◀

CONTACT

www.normandie-pulse.edf.com

À savoir

La Normandie est la 4^e région française où le programme Pulse est lancé. Les trois premières éditions (la première remonte à 2013) ont permis de mettre en valeur plusieurs dizaines de start-up comme Echy qui « capture » les rayons du soleil et les redirige à l'intérieur des bâtiments ou encore Energiestro qui stocke de l'énergie solaire à partir d'un volant d'inertie fabriqué dans un béton ultra-performant.

HACKATHON

L'open innovation

Les Hackathons se multiplient dans la région. Ces compétitions permettent de développer dans un temps limité des projets informatiques où l'art du codage et l'ambiance festive sont les maîtres-mots.

Des passionnés de programmation qui s'affrontent avec bienveillance sur un thème pour trouver en 24 heures non-stop (ou 48h ou 72h), l'application mobile originale : bienvenue dans l'univers des Hackathons – littéralement marathon de bidouilleurs informatiques – ces concours d'innovations en vogue chez les entreprises françaises.

Rappel de base, les solutions présentées n'ont pas vocation d'être « finies » ni d'être pérennes, l'essentiel est d'être le plus innovant possible le Jour J. En cela, invitant à plancher 24 heures sur l'e-assurance dans une ambiance « studieuse et festive », le 1^{er} Hackathon de la Matmut était fidèle à l'esprit du concept. Son week-end a fédéré 86 hackatheurs (18 équipes), en marge du NWX Summer Festival.

Dynamique d'ambiance

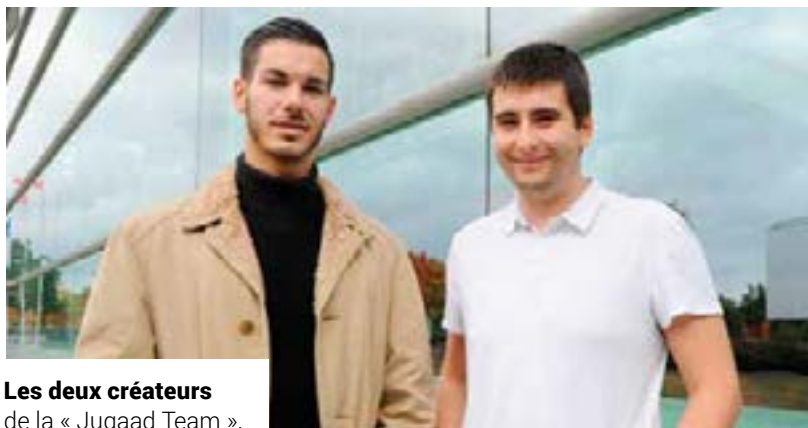
Rien n'était oublié : la grande salle en open space, le décompte Temps affiché au mur, l'espace détente avec bar, TV, baby-foot, flipper, chaises longues (les micro-siestes sont autorisées), la

dynamique d'ambiance assurée par un animateur « pour relancer l'esprit challenge » ou un DJ durant l'épreuve, jusqu'à la séance de coaching sportif de bon matin, et les 35 bénévoles Matmut (dont 15 mentors) ayant participé à l'événement. Dévoilé le samedi, le thème était « comment la Matmut peut-elle devenir une référence numérique vis-à-vis des jeunes conducteurs ? ». À l'issue d'un pitch de 180 secondes, un jury départageait les projets. Cinq équipes ont été primées, la lauréate remportant 7 500 € de bons d'achat Fnac, ce fut la Jugaad Team et son projet d'application Web (On the road) permettant de collecter sur smartphone, les services utiles au jeune conducteur dès 16 ans, « le livret de conduite accompagnée, des conseils d'éco-conduite, etc. ». L'intégralité de ce 1^{er} Hackathon a été relayée en live sur les réseaux sociaux.

Membres de l'équipe lauréate, Alexandre Courallet (exia.Cesi, 2^e année cycle prépa) et Victor Lombardi (Insa Rouen, 4^e année ASI) évoquent « une belle expérience humaine collective ».

Pour ces étudiants-ingénieurs, c'était le baptême du feu, d'autant plus que la Jugaad Team a rassemblé par hasard, cinq candidats isolés (4 étudiants, 1 salarié Matmut) suite à des désistements intempestifs. Excepté Alexandre et Nicolas Gaillard (même promo), personne ne se connaissait. Mais devoir improviser leur a donné des ailes. « Une chance de plus d'être original », affirme Victor. Les plus jeunes ont travaillé le pitch dès le samedi soir, le collaborateur Matmut ajoutant « l'expérience corporate », tandis que Victor mettait au point une maquette prototype. Auparavant, ensemble ils avaient consacré « 5 à 6 heures » au brainstorming quand autour d'eux « tout le monde codait déjà », tombant d'accord sur une application conçue comme un carnet de route simplifiant la vie des apprentis conducteurs.

Avec Nicolas Gomart, directeur général, Maud Duval, directrice générale adjointe en charge de l'organisation et des systèmes d'information, était membre du jury. Pendant six mois, la préparation de l'événement a sollicité les bonnes volontés en interne et à l'extérieur, bénéficiant du savoir-faire de Normandie Web Xperts (NWX). « Nous avons retenu les meilleures pratiques », conclut-elle, se souvenant de « 24 heures de partage » et de chacun des projets présentés, potentiellement « des sources d'inspirations pour le futur ». ◀ I.P.



Les deux créateurs

de la « Jugaad Team ».

CONTACT

<http://www.matmut.fr/hackathon/index.html>

Sous le sabot d'un cheval

Le numérique est de plus en plus présent dans les écuries et le pôle de compétitivité Hippolia fait tout pour l'encourager.

Longtemps la filière équestre normande a brillé pour la qualité de ses entreprises et de ses chevaux, mais en vivant peut-être un peu trop en vase clos, parfois réfractaire au changement et à l'innovation. Depuis quelques années, et le pôle de compétitivité, Hippolia n'y est pas étranger, elle a fait sa mue, devenant numérique, connectée, voyant fleurir de jeunes entreprises innovantes. À leur tête, des étudiants sortant de leur école désirant vite aller se tester sur le terrain ou des personnes en reconversion cherchant à capitaliser sur leurs compétences. Un point commun entre ces deux publics, une passion absolue pour le cheval. Les Jeux équestres Mondiaux de 2014 ont servi de catalyseur au phénomène des start-up équestres, qui ont commencé à monter en puissance en 2012. « Nous avons mis nos innovations sur le devant de la scène, et l'ac-

cueil a été formidable », se souvient Audrey Aussibal, directrice d'Hippolia. Depuis, les bonnes idées n'ont cessé d'affluer, « entre 150 et 200 par an », dont 10 % d'entre elles sont labellisées par le pôle. Aujourd'hui 40 % de ses membres sont des start-up, et certaines d'entre elles, parmi les plus performantes, ont été mises sur le devant de la scène à l'occasion du salon Equita (Lyon), un des événements équestres majeurs en Europe. Elles exposaient leurs produits dans un « village des start-up », « leur offrant une visibilité auprès du public et une couverture médiatique importante », constate Laurence Meunier, présidente du Pôle.

Le bien-être avant tout

« On confronte nos produits, on a les retours spontanés des visiteurs, on rencontre des professionnels de la filière avec lesquels des projets com-

muns peuvent aboutir », commente Clémence Petit, gérante d'Equimov, qui a reçu le prix du public récompensant la meilleure start-up du village. Deux Normands ont également attiré l'attention, HorseCom, qui développe des bonnets pour chevaux connectés au cavalier par une oreillette, qui permettent au cavalier et à sa monture d'écouter de la musique, et à l'homme de parler à l'animal, tout cela ayant, selon des tests scientifiques, un excellent effet sur le rythme cardiaque du cheval. HorseCom vient de lever 1 M€. Seaver, de son côté, est une offre de sangle intelligente pour suivre et améliorer la performance et la santé des chevaux par la transmission en temps réel de nombreuses données (fréquence cardiaque, niveau de récupération, hauteur de sauts, foulée, tracés, etc.). « La France prend le leadership sur les objets connectés dans le domaine équestre, devant l'Allemagne et les États-Unis », se réjouit Audrey Aussibal.

Pour que la Normandie soit elle-même la région d'excellence dans l'innovation équine, Hippolia a lancé le programme Horse'N Tech, labellisé par la French Tech, qui vise à accompagner les jeunes entreprises de la détection à la commercialisation. « Nous allons montrer aux entrepreneurs que s'ils veulent créer leur start-up dans les meilleures conditions, c'est chez nous que cela se passe », déclare Audrey Aussibal. ◀



CONTACT

www.pole-hippolia.org

NORMANDY TECH 40

Pour les grands et les petits

Normandy French Tech permet aux grandes entreprises régionales de travailler plus étroitement avec les start-up.



Si la Normandie a réussi à intégrer le cercle fermé des labellisés French Tech, c'est qu'elle a su faire travailler ensemble des structures qui n'y étaient pas forcément habituées. Cette bonne habitude de fertilisation croisée a trouvé un terrain d'expression dans la création de Normandy Tech 40, « vecteur d'accélération et de démultiplication des relations entre tous les acteurs de l'innovation et du numérique », comme le décrit Pierre-André Martin, délégué général de Normandy French Tech (NFT). Le collectif dont il est ici question est celui de 40 entreprises « leader » installées en Normandie. Le principe est simple : sur la base d'une expression des besoins précis d'une grande entreprise, NFT joue le rôle du tiers de confiance et identifie les start-up les plus pertinentes au regard de la demande reçue, en s'appuyant sur un comité de sélection composé des acteurs de son écosystème.

Parmi les premiers adhérents (aux côtés de Bouygues, Renault, ERDF, Engie, EDF, la Caisse d'Épargne, RATP Dev), le Crédit Agricole. « C'est un outil très intéressant, qui permet de se

poser de bonnes questions, d'identifier des problématiques émergentes. Nous sommes encore au stade de la réflexion sur la façon pertinente d'utiliser Normandy Tech 40, mais il est certain que les possibilités d'action sont diverses, de l'open innovation au mentoring, de l'hébergement au financement pour n'en citer que quelques-unes », commente Christian Cobert, directeur de groupe d'agence au Crédit Agricole Normandie-Seine. Ce qui lui paraît important, c'est de permettre à la Normandie de conserver ses talents, de solidifier le parcours des start-up en région. « À nous de jouer le rôle d'agrégateur de solutions, de trouver les partenaires, de diriger les start-up vers les bons interlocuteurs. L'essentiel est de ne pas rester seul ».

Innovation intense

Et pour contribuer à sa manière à l'émergence d'autres créateurs, le Crédit Agricole va dupliquer ses « cafés de la création », qui donnent outils et conseils à ceux qui veulent se lancer dans l'aventure entrepreneuriale, avec des réunions spécifiquement dédiées au numérique, qui se tiendront à Rouen,

Caen et Le Havre. « À Rouen, nous avons permis à 120 entreprises de voir le jour. Les cafés de la création numérique verront peut-être passer les futurs membres de Normandy French Tech », déclare Christian Cobert.

Un autre outil majeur est déployé, le « Village by CA », qui se place en complémentarité avec les incubateurs et le réseau de pépinière de la métropole. Au contraire de son cousin caennais (et en attendant celui du Havre), il ne sera pas dédié à une activité spécifique, mais ouvert sur « l'ensemble des secteurs d'excellences de la région ». « La seule spécialité, c'est l'innovation, à un certain niveau d'intensité », explique Inès Levasseur, qui en sera le maire. Il sera aussi demandé aux futurs hébergés d'avoir des équipes et des compétences définies, une cohérence du business modèle, un stade de maturité. L'aspect humain jouera un rôle, dans la volonté de partager, d'échanger, d'être actif dans la communauté, d'adhérer à la « philosophie » du village. Dix entreprises seront accueillies début 2017, avant l'installation douze mois plus tard dans le Hangar 107, où une vingtaine de start-up est attendue.

Si la banque affiche son soutien au tissu numérique local, elle n'oublie pas de s'engager dans le même temps dans sa transformation digitale, « marqué par la volonté d'être une banque multicanal de proximité », relève Christian Cobert. ◀

“ L'essentiel est de ne pas rester seul. ”

TES prend de l'altitude

Pour le pôle TES, la e-santé est un des axes de travail qui trouve ses répercussions jusque dans l'espace.



Alors qu'il se prépare à accompagner et encadrer une délégation d'une centaine de Normands au fameux CES de Las Vegas, le pôle TES (Transactions Electroniques Sécurisées) et ses 150 membres poursuivent leur développement autour de quatre sujets connectés, l'agriculture, le tourisme, les collectivités et la santé. Le premier domaine se met en ordre de marche avec le Village by CA. Le second s'organise notamment en partenariat avec le pôle Cap Digital, et un programme de mise en expérimentation de start-up à Enghien et Deauville. Pour les collectivités, c'est un travail mené au Havre autour de la question de la smart city, en collaboration avec la Communauté de l'agglomération havraise (CODAH), la CCI et le Grand Port Maritime.

Pour la santé, TES a un peu la tête dans les étoiles, plus précisément dans la station spatiale internationale, où le Rouennais Thomas Pesquet a prévu de passer ses six prochains mois. Le spationaute se prête en effet à des expérimentations scientifiques préparées par des chercheurs de l'Inserm, avec la collaboration de start-up normandes comme Bodycap. « Nous travaillons depuis une vingtaine d'années sur la physiologie spatiale », explique le président de l'université de Caen, Pierre Denise. « Nous avons étudié à l'occa-

sion de vols paraboliques les effets de l'espace sur les astronautes, comme le vieillissement accéléré, et les contre-mesures à adopter. Nous allons plus loin désormais avec ce nouveau programme ».

Thomas Pesquet est ainsi équipé de patches développés par Bodycap, qui fournissent des indicateurs biologiques (température corporelle, rythme cardiaque, pression artérielle, densité osseuse...) en temps réels. Ils permettront d'évaluer la qualité du sommeil de l'astronaute, de contrôler ses réactions à des tests d'efforts... Les données sont reçues au sol par les chercheurs, dont ceux de l'unité COMETE de l'Inserm, plus particulièrement chargée d'étudier le mal de l'espace et son application avec le mal des transports.

Patient connecté

Le spationaute devient un patient connecté, un acteur d'une télémédecine qui prouve son acuité, même depuis un vol en orbite à 400 km de la terre. « Le numérique se met au service de la santé », témoigne le docteur Jean-Pierre Blanchère, coordinateur du département e-santé du pôle TES, qui a labellisé une soixantaine de projets collaboratifs ces cinq dernières années. L'un des plus emblématiques est le programme Telap – Domoplaie, réseau de télémédecine de suivi des

plaies chroniques à domicile. Une infirmière munie d'une tablette (équipée d'une caméra) entre en liaison depuis le domicile d'un patient avec un expert qui peut ainsi effectuer un diagnostic à distance. « Cet accompagnement permet une cicatrisation deux fois plus rapide, et entraîne de sérieuses économies », souligne Jean-Pierre Blanchère qui peste de ne pouvoir « obtenir un financement pérenne pour ce système ». Les capteurs et autres objets connectés sont désormais le quotidien du monde de la santé, et la reconstruction du CHU Caen permettra de les intégrer de la façon la plus pertinente et efficace possible dans le parcours patient. « Il nous faut aussi réfléchir à l'utilisation des données, à l'adaptation du niveau de sécurité », prévient Jean-Pierre Blanchère. Pour TES, c'est aussi l'occasion de croiser ses compétences, entre la santé et la smart city, comme l'analyse le président du pôle, Jacques Belin ! « Il peut être possible d'aider le déplacement des handicapés ou des femmes enceintes en prévoyant leur parcours. On peut connecter les bancs pour savoir quand les places sont libres, identifier les toilettes disponibles, faire en sorte que la ville soit accueillante pour tout le monde ». ◀

CONTACT

www.pole-tes.com

ACCÉLÉRATEURS

À vol d'oiseau

Parce que lancer sa start-up, ça s'apprend, il existe le programme Sterne à Caen.

Et de trois ! En septembre, douze mois pile après la première session inaugurale, la troisième promo Sterne a démarré à Caen, rassemblant sept participants motivés pour se former au lancement d'une start-up. Ils s'engagent dans un cycle intensif de 64 heures de formation sur 3 mois.

« Nous ne sélectionnons qu'une dizaine de personnes par session », note

Clémence Grincourt, chargée de mission à Normandie Incubation et coanimatrice du programme. Sterne propose l'itinéraire qui permet de baliser son parcours, mûrir sa stratégie, acquérir les bons réflexes, gagner confiance en soi.

Dix-huit ateliers

En pratique, dix-huit ateliers collectifs, des workshops tous les lundis matin, diffusent les outils, les méthodes, les réseaux à connaître, abordant aussi bien le business model, la propriété intellectuelle, les techniques de négociation, que la prise de parole en public, l'expression orale, la levée de fonds, etc., puis l'après-midi se consacre au suivi individuel. L'ensemble est assuré par les équipes Synergia et Normandie Incubation, ou des intervenants experts

extérieurs. « Nous leur apprenons à aller à l'essentiel, prendre leur projet en main et convaincre en cinq minutes ». Dont acte puisqu'un concours de pitches clôture le programme. Et jusqu'ici, la plupart ont mis les bouchées doubles à l'issue de Sterne, les uns rejoignant un incubateur ou une pépinière, d'autres concrétisant leur start-up presque aussitôt.

Prévue pour être reconduite à l'échelle de la Normandie, l'offre pourrait alterner une promo caennaise/une promo rouennaise en 2017. ◀

À savoir

Pourquoi la Sterne ?

Pour le symbole, l'oiseau voyageur d'une centaine de grammes vole en groupe, parcourant dans sa vie « plus de 2,4 M de km = 3 allers-retours vers la Lune ».

CONTACT

www.itineraire-sterne.com

Aller de l'avant

10 start-up ont attiré l'attention de Fast Forward.

Fast Forward, le programme d'accélération, vient d'entamer sa troisième saison. Dix start-up (sur une centaine de candidats) ont rejoint les dix-huit ayant été sélectionnées à l'occasion de deux premières éditions. Elles bénéficieront, sous le pilotage de l'AD Normandie, d'un accompagnement intensif, de l'appui de compétences clés et d'une caisse de résonance en France et à l'international. Comme par le passé, c'est une étonnante revue d'effectif de la créativité aux quatre coins de la région qui se

décline. Les Dieppois de Clarlight ont inventé une nouvelle façon de consommer de l'éclairage, par la vente d'énergie lumineuse. Toujours dans l'aide aux industriels, Insid Software (Caen) développe un logiciel d'aide à la décision.

La vie quotidienne est un autre terrain que les start-up défrichent. Pour les parents, avec le contrôle connecté de Family Box permettant la gestion des connexions internet de leurs enfants, comme pour les amis des animaux avec « Wepetsitty », site de garde entre particuliers.

La plupart de ces jeunes entreprises ont en tête de s'attaquer à l'export, souvent à l'horizon 2019, pour certains avec des idées très précises comme Lok-iz (site d'annonce de location immobilière entre particuliers) qui souhaite dès 2017 se déployer « dans deux villes américaines ». ◀

CONTACT

www.ffwdnormandie.com

Innovation sociale

La Silver Économie est une terre riche d'expérimentation pour les entreprises innovantes.

Dans les branches les plus porteuses de la nouvelle économie, celle concernant les seniors apparaît comme une des plus riches en potentiel de croissance et d'expansion. La Normandie, qui fut la première Silver Région de France, se doit d'être en point dans ce domaine, et le « trophée Silver Économie », lancé le 1^{er} janvier par la Caisse d'Épargne et Techsap Ouest va contribuer à faire émerger des start-up prêtes à s'investir sur la question. « Nous souhaitons promouvoir l'émergence de nouvelles technologies d'usage, de modes de fonctionnement, d'innovation sociale », explique Emma de Toni, chef des partenariats et de relations filiales à la Caisse d'Épargne de Normandie. Retrouver le cluster Techsap Ouest et son living lab est tout aussi naturel, puisque ses membres se mobilisent autour du maintien à domicile des personnes âgées et de l'attractivité territoriale.

Les deux structures ont déjà uni leurs forces (avec la CCI et la Caisse des Dépôts) dans la naissance du premier « Cyber-Ehpad normand », qui verra le jour à Conches-en-Ouche à la fin 2017.

À savoir

Le baromètre révèle que la Silver Économie, publiée par la Silver Valley (regroupement d'entreprises d'Île-de-France) démontre que le secteur est dominé par l'innovation, impulsée par les « need seekers », des entreprises qui sentent les nouvelles attentes des clients d'un marché existant, identifiant les besoins non formulés et non satisfaits au contact des premiers utilisateurs, et s'efforcent d'être les premières sur le marché avec des produits et des services révolutionnant les usages.

Viennent celles qui poussent à l'émergence d'un nouveau marché, les « techno drivers », stimulant l'innovation via la prouesse technologique en s'appuyant sur des percées inventives, à partir d'efforts de recherche et de développement internes. Elles cherchent à répondre aux besoins mal intégrés des clients.

L'étude démontre qu'il y a presque autant de stratégies d'innovation que d'acteurs de la Silver Économie, notamment en raison de l'hétérogénéité des cibles et des secteurs d'activité.

“ Promouvoir l'émergence de nouvelles technologies d'usages, d'innovation sociale. ”

Domotique, téléassistance, dispositifs de détection des chutes, multimédia pour dialoguer avec les familles ou assister à des spectacles, c'est un laboratoire d'innovation grandeur nature qui se mettra en place, permettant la conception d'appartements intelligents pour les seniors.

Contenus adaptés

Pour ses métiers spécifiques, la Banque souhaite aussi « avoir une batterie de produits adaptés aux seniors », précise Emma de Toni. On peut citer les emprunts, qui pourraient être de plus en plus tardifs ou encore les contrats d'assurance : « Les seniors constituent un public varié, des cibles différentes qui demandent des contenus adap-

tés ». C'est une nouvelle façon de travailler pour la Caisse d'Épargne, qui n'oublie pas qu'elle a été créée sur la notion d'utilité, et qui veut donc « faire en sorte que les nouveaux services correspondent aux nouveaux besoins ».

Au-delà de la Silver Économie, c'est toute une stratégie vers les start-up que la Caisse d'Épargne est en train de dessiner. « Nous devons savoir nous adapter, bousculer les schémas traditionnels », constate Bertrand Louchez, directeur de la communication et de l'engagement sociétal. « Nous avons travaillé pour comprendre comment fonctionnent ces nouvelles entreprises et leur proposer des produits dédiés, par exemple en remettant à plat notre politique de risque ». L'offre spécifique dédiée aux entreprises innovantes a été pensée en collaboration avec NWX. « Cela fait partie de la transformation digitale que nous sommes en train de gérer, qui demande une forte capacité d'adaptation des collaborateurs », souligne Bertrand Louchez, mettant l'accent sur l'ouverture de plusieurs « agences collaboratives » en Normandie. ◀

CONTACTS

francois.cossard@cen.caisse-epargne.fr

www.techsapouest.com



La santé
de mes salariés,
c'est la santé
de mon
entreprise.

PRÉVENTION SANTÉ PRÉVOYANCE

DES SOLUTIONS SUR MESURE POUR LES DIRIGEANTS ET LEURS SALARIÉS.

9 dirigeants sur 10 reconnaissent qu'il est du rôle de l'entreprise d'agir pour la santé de leurs salariés*. Harmonie Mutuelle propose une offre de prévention pour que « La santé gagne l'entreprise ».

- Diagnostic santé réalisé par un expert qui vous accompagne également dans la mise en place de plans d'action.
- Des boîtes à outils pour mener une campagne d'information auprès de vos salariés.
- Des ateliers-formations, animés par des experts des questions de santé (risques psychosociaux, risques routiers, sécurité...).

*Source : Observatoire Entreprise & Santé Harmonie Mutuelle - Vercice 2016

Harmonie Mutuelle, 1^{re} mutuelle santé de France.
Découvrez nos offres sur lasantegagneentreprise.fr



**Harmonie
mutuelle**

En harmonie avec votre vie

NORMANDIE

Portraits

Partout dans la région, émergent les start-up. Dans les domaines de prédilection de l'économie normande, comme l'agriculture et l'industrie, dans des secteurs émergents, les talents naissent, les entreprises se créent, les grands noms de demain font leurs premiers pas, pensant déjà à conquérir le monde. Portraits de quelques réussites normandes, fleurons de la nouvelle économie.

Parce que c'était elles

Mêmes racines (normandes), même envie de « mener à bien un projet durable » et quand elles se sont croisées sur un Startup Weekend à Caen (février 2014), Noëlle revenait vivre en France, rentrant de Prague avec un projet de mouchoirs en tissu. Quant à Marie, partie un an aux États-Unis en 2007, elle y avait découvert les serviettes hygiéniques lavables « une révélation », ébauchant le concept Dans Ma Culotte. Leur rencontre a fourni l'étincelle pour créer Marie-Noëlle (octobre 2014), lancer la marque un mois plus tard, puis mettre en ligne Dansmaculotte.com. ◀



Plus belle la vie des filles

Spécialiste d'hygiène intime écologique, Dansmaculotte.com a le moral au beau fixe.

Du culot, des convictions, un enthousiasme contagieux, de la fantaisie à revendre, le sourire et l'humour pour briser les tabous... Voilà les clés du succès de Marie-Noëlle, la start-up caennaise de Marie Réveilhac et Noëlle Papay, editrice de Dans Ma Culotte et son e-boutique de produits d'hygiène intime alternatifs, « chics et sains ». On y trouve des serviettes hygiéniques lavables, des protège-lingerie réutilisables, des tampons bio, des douchebags



**Marie Réveilhac
et Noëlle Papay,**
des esprits libres
pour le corps
de femmes.

astucieux (pochettes de transport nomades), des kits « à coudre soi-même » : des collections qualitatives originales – imprimés pastels, multicolores ou vitaminées – spécialement conçues et déclinées (Discrète, Culottée, Galante) afin de répondre à chacune. Les acheteuses (98 % des e-clients) la plébiscitent, en 18 mois à peine, Dansmaculotte.com a conquis la France et les pays limitrophes.

Fruit d'une alchimie entre une ingénieure en informatique (Marie) et une graphiste designer (Noëlle), l'aventure – aujourd'hui chez Normandie Incubation – séduit tous ceux qui l'approchent, bâtie sur l'idée de « désacraliser le sujet des règles avec une offre esthétique de produits vertueux, valorisant l'excellence française ». Et s'agissant d'encourager les pratiques eco-frien-

dly, rien de mieux que les marier avec les technologies d'aujourd'hui, selon les créatrices. Démarrant à l'automne 2014, elles ont enchaîné les soutiens (Initiative Calvados, Initiatives Remarquables, Bourse French Tech, l'Impulsion Conseil de l'AD Normandie) et les trophées (Prix de l'innovation et du digital, Prix coup de cœur du jury 2015).

“ Une offre esthétique de produits vertueux ”

Parallèlement, leur campagne crowdfunding sur Ulule (financée à 203 % !), a servi les premiers lancements en marque propre. Ainsi, chaque projet R&D obéit à un process irréprochable, les amenant à collaborer avec des labos et les industriels de la santé, tout au long de la démarche. À l'arrivée, « tissu, encres, fils, boutons-pressions, toutes nos matières premières sont certifiées Oeko-Tex 100 et GOTS » précisent-elles et si l'impression textile se fait à Lyon, elles utilisent les chutes de l'atelier de confection Protec'Som (Valognes), l'emballage est réalisé par un ESAT de Colombelles.

Avec l'ISPA

Cependant, l'ambition suivante visait de développer « une coupe menstruelle innovante » et cette fois, les créatrices se sont rapprochées de l'Institut Supérieur de Plasturgie d'Alençon. Durant la mise au point, elles ont fonctionné avec de jeunes ingénieurs et des enseignants-chercheurs de l'ISPA, jusqu'à prototyper en 3D « une cup en forme de fraise ». Puis elles ont rebondi vers les compagnons-moulistes de la société ornaise ACM, concrétisant la primo-série (1 000 cups) made in

Extras participatifs

Virtuellement engagée (Facebook, Twitter, Instagram, etc.), Dans Ma Culotte interagit depuis l'origine avec sa communauté, multipliant les tutos vidéos ou invitant à choisir les motifs des nouvelles collections. Inlassablement, Noëlle et Marie écoutent, expliquent, démontrent, souvent sur des salons (le Veggie à Paris, Garance à Caen) et s'étonnent encore de si facilement « libérer la parole des femmes ». Elles expédient gracieusement leurs serviettes à des ONG au Maroc, au Burkina Faso et sont les coordinatrices françaises du Menstrual Hygiene Day (le 28 mai dans le monde). ◀

Normandie. Disponible à la vente depuis la rentrée 2016, la cup violette 100 % hypoallergénique, existe en deux tailles (l'audacieuse, la rassurante). Déjà du passé puisqu'à l'ordre du jour figurent les tampons certifiés bio vendus en vrac sur l'e-shop, et l'émergence d'un réseau de conseillères-vendeuses à domicile. Toutes générations confondues « nos clientes sont nos meilleures ambassadrices, nous leur proposons d'en faire un job d'appoint ». L'autre actualité touche une future levée de fonds Dans Ma Culotte, Noëlle et Marie ayant suivi le programme dédié FFWDD Normandie. ◀ I.P.

CONTACT

<https://dansmaculotte.com>

Pointe de Floride

Un premier succès aux États-Unis pour S2F Network, et son produit destiné aux ports de plaisance, R-Marina.

Avoir été élue « start-up de l'année 2016 » pour le Nord de la France dans le palmarès EY/L'Express n'a pas rassasié S2F Network, qui entame son déploiement aux États-Unis.

C'est « R-Marina » qui est la raison de l'implantation américaine. Elle est le produit-phare de l'entreprise, apportant aux ports de plaisance une solution de pilotage à distance d'objets connectés (écluses, vannes, pompe, alimentation en eau, accès ponton...). Le deuxième effet de ce réseau de communication est l'apport du Wi-Fi aux plaisanciers, qui en sont friands.

L'idée américaine n'est pas venue sur un coup de tête. Elle prolonge une stratégie intelligemment conquérante, qui

naître le terrain en février 2015 à l'occasion du Miami Boat Show. Elles y ont discuté avec un prestataire dont elles avaient étudié, sur le web, le positionnement, et qui semblait le relais idéal pour R-Marina. Le contact fut excellent, suivi d'échanges réguliers, dont quelques visites de l'Américain en Europe pour rencontrer les clients de S2F Network. Un contrat de distribution fut signé en avril 2016, avec quelques mois plus tard l'obtention d'un premier marché pour l'équipement de la marina de Saint Petersburg, dans la baie de Tampa.

2017, année test

« Nous sommes enthousiastes et réalistes », commente Stéphanie de Bazelaire, présidente de S2F Network. « Le potentiel est énorme, et si nous parvenons à obtenir ne serait-ce qu'une petite part du marché, ce serait déjà colossal. Toutes les ambitions sont permises. Nous n'allons pas tout miser sur les USA, mais cela vaut la peine d'y consacrer du temps et surtout de bien se structurer ». Outre la présence d'un prestataire sur place, ne serait-ce que pour éviter d'incessants allers et retours, S2F Network a recruté un ingénieur avant-vente, afin d'assurer les paramétrages des installations, ainsi qu'un VIE, dont une des caractéristiques est de maîtriser l'anglais et l'espagnol, ce qui est important en Floride, mais qui a aussi permis de mener une mission de prospection au Mexique. Dans une logique de rayonnement géographique, S2F Network ne s'interdit évidemment pas de regarder vers la mer des Caraïbes où les marinas sont nombreuses.

En attendant de voir plus loin, Stéphanie de Bazelaire se concentre sur 2017 : « Ce sera une année test. Il y a beaucoup de travail à faire, de montée en compétence technique et commerciale de notre partenaire, de voir s'il a la capacité à signer des bons de commande. J'estime qu'une vingtaine de marinas sera une bonne confirmation. Cela peut aller ensuite très vite, et cela nous offrirait une belle vitrine pour d'autres marchés, en confirmant notre statut de spécialiste incontournable ».

Même si elle grandit, S2F Network est toujours animée de l'esprit start-up, au croisement de l'innovation, de la croissance et de l'international. Outre R-Marina, elle continue à porter ses solutions pour la ville intelligente et du tourisme. ◀

“ Toutes les ambitions sont permises ”

a d'abord permis de se faire connaître en France (une quarantaine de ports sont aujourd'hui équipés), avant de se déployer avec succès en Grande-Bretagne (déjà une dizaine d'implantations) et d'approcher l'Europe du Sud, en premier lieu l'Italie pour laquelle un VIE a été recruté. Mais quand on œuvre dans le monde de la plaisance, il est difficile d'ignorer le marché américain et ses 12 000 marinas (contre 450 en France). Les équipes de S2F Network sont donc allées recon-

CONTACT
www.s2fnetwork.fr

Invitations aux voyages

Le tourisme numérique s'impose comme un élément essentiel d'attractivité. Deauville veut donner, toutes leurs chances, aux start-up de réussir leurs expérimentations.



La France reste, difficilement, la première destination touristique mondiale. Dans un contexte extrêmement concurrentiel, il ne faut négliger aucun atout pour attirer les visiteurs, et ne surtout pas manquer le virage du tourisme numérique. Celui-ci ne cesse de se réinventer, faisant du touriste l'acteur de son voyage, avant (réservation en ligne, planification, comparaisons sur les forces et faiblesses des destinations), pendant (géolocalisation, recherche d'informations sur les sites, partage sur les réseaux sociaux) et après (commentaires, albums photos). Du smartphone au drone, de la réalité virtuelle au Li-Fi, du NCF aux robots, multiples sont les solutions pour enrichir le séjour du voyageur. C'est donc une stratégie digitale complète que les professionnels doivent savoir mettre en jeu.

Évidemment, les startups, à l'affût de ce qui bouge, se sont emparés de la question. Ils ont désormais un lieu unique pour créer et développer les appli qui feront demain la différence : la résidence Deauville Tourism'Up, 350 m² des anciens locaux de l'EMN, qui devraient accueillir rapidement une dizaine d'entreprises.

Tout est parti de l'appel à projet « Tourisme digital », lancé dans le cadre du Contrat de plan Interrégional de la Vallée de la Seine. La volonté était de

connecter Ile-de-France et Normandie, d'en faire des terrains d'expérimentations. Deux villes se sont emparées de la question, Enghien-les-Bains et Deauville, les Normands choisissant, encore plus loin dans l'accompagnement avec cette pépinière, dans la logique de la forte politique numérique engagée par le maire Philippe Augier.

Deux start-up ont déjà pendu la crémaillère. Wombee, le réseau social des clients d'hôtels. Ses créateurs parisiens n'ont pas hésité à poser leurs valises en Normandie : « C'est un choix stratégique : ici, il y a tout pour se développer. Et c'est aussi un choix de vie », remarque Rodolphe Begard, co-fondateur. L'autre hôte est Path Interest, le dernier-né de l'insatiable imagination de Nicolas Guy et des équipes de SoyHuCe. Il s'agit de compiler un guide directement envoyé sur le smartphone du touriste, et qui offre uniquement des contenus, des thématiques correspondant aux centres d'intérêt du visiteur. Autrement dit, c'est le Big Data adapté aux grandes vacances. « Deauville est un territoire dont la renommée touristique est énorme, c'est logique d'implanter notre branche tourisme ici », constate Nicolas Guy.

Ces deux pionniers vont être, par quatre petits nouveaux, lauréats de l'appel à projet CAPIER. Activatour, une applica-

tion qui permet de connaître les activités existant autour de soi, développée en partenariat avec les Offices de Tourisme ; Handy Town, un conférencier virtuel donnant des informations sur les sites visités, mais aussi les offres commerciales de proximité ; OhAhCheck!, une communauté d'amoureux du patrimoine ; Twelve Solutions, pour enrichir les visites des musées. Ils pourront compter sur le soutien du pôle de compétitivité TES (et d'un autre pôle, Cap Digital), qui a installé ses équipes touristiques à Deauville.

Depuis ses terres caennaises, TES a essaimé à Rouen et plus récemment dans les locaux de la CCI Seine Estuaire, au Havre, confirmant son rôle régional. Le président du pôle TES, insiste sur un aspect qu'il veut voir croître au sein de la résidence, celui du e-tourisme et du patrimoine. Il rappelle l'excellent travail réalisé à Jumièges, où des tablettes permettent de « faire revivre l'abbaye au temps de sa splendeur ». D'autres réussites peuvent être signalées, comme la réalité augmentée autour du Château de Cherbourg-en-Cotentin ou Arromanches 1944 tandis que le projet Cadomus de restitution virtuelle du Vieux Caen est en plein redéploiement. « La valorisation du patrimoine, dans une région chargée d'histoire comme la nôtre ouvre d'importantes possibilités », prévoit-il. ◀

CONTACTS

www.deauville.fr
www.pole-tes.com

Parcours de santé

Favorisant les parcours de soins digitalisés, Easy-Care concilie l'humain et l'e-santé.



Une équipe qui met la main sur la bonne santé des patients.

Être née d'une rencontre entre passionnés d'innovations technologiques – le docteur Gilles Candelier, chirurgien spécialiste de la main et le communicant Éric Elloy – n'est pas la seule originalité d'Easy-Care, start-up de médecine 3.0. Impulsée en novembre 2012, la pépite granvillaise doit sa vocation à un constat : « La disparition de dialogue durable entre patients et médecins ».

Depuis lors, ses fondateurs développent des solutions d'e-santé qui optimisent les parcours thérapeutiques individuels et des objets connectés facilitant les diagnostics à distance. Mais la priorité consistait à « replacer le patient au centre du dispositif », confirme Gilles Candelier, donnant lieu au premier outil « libre et éclairé » de consentement mutuel électronique en amont d'une opération (easy-consent), disponible sur la plateforme easy-care.fr.

La plateforme offre au patient un accès numérique privé vers une base d'infos interactive, jusqu'à valider sa compréhension du discours médical et sa prise en charge, assurant (pour le praticien) la traçabilité globale du processus. « De plus en plus de médecins doivent justifier leurs actes, post-interventions » évoque Virginie Graff, qui a rejoint Easy-Care (6 personnes) à l'automne 2015, et dont le profil d'entrepreneuse fait merveille au sein de l'équipe.

Terminaux patient intelligents

C'est autour du syndrome du canal carpien et ses 130 000 actes chirurgicaux par an, que Gilles Candelier a axé ses premières démarches, débouchant notamment sur un projet de gant connecté d'autodiagnostic, puis l'application de consentement. L'objectif est, à terme, de « couvrir toutes les disciplines ».

Accompagnée par la CCI Ouest Normandie « pour le conseil, la mise en relation »,

“ Replacer le patient au centre du dispositif ”

membre du pôle TES et soutenue par Bpifrance, Easy-Care est visible encore en version Bêta. Au printemps dernier, elle était lauréate du Prix Ineo Digital (filiale Engie Ineo) répondant à l'appel à projet « vers un meilleur parcours santé des personnes », Ineo d'ores et déjà très impliquée dans l'innovation médicale, fournissant en terminaux patient intelligents, les hôpitaux de Saint-Lô et Coutances. Cependant, easy-consent est ouverte à d'autres marchés. La preuve est qu'Easy-Care prépare sa déclinaison à l'export, dans le cadre d'un prochain concours européen.

Quant à la production, appuyée sur « des chirurgiens-experts, des juristes », elle relève d'un partenariat avec l'agence manchoise FactorFX et les deux développeurs, précédemment stagiaires de la Manche Open School, sont maintenant embauchés. ◀ I.P.

CONTACTS

CCI Ouest Normandie

Vincent Chapelain
Innovation et Performance des entreprises
vincent.chapelain@normandie.cci.fr

www.easy-care.fr

www.moncanalcarpien.org



A l'international, les entreprises normandes transforment !



Business France accompagne les entreprises à l'export : est-ce vraiment efficace ?

Un des engagements majeurs de Business France, entreprise publique de services ayant signé un contrat d'objectifs et de performance avec l'État, c'est d'être au rendez-vous du résultat commercial pour ses clients. Pour mesurer l'efficacité de nos services aux PME, un organisme d'enquête indépendant, IPSOS, mesure le « taux d'impact » de nos actions. Cela permet notamment de savoir qu'une société sur deux (50% à fin octobre 2016) que nous accompagnons à l'étranger, parvient, dans les six mois suivant notre intervention, à conclure un contrat ou déclare être en passe de le faire. C'est une proportion très élevée si l'on considère qu'il s'agit de prospection commerciale dans le monde entier, d'un grand nombre d'exportateurs aux profils très variés et d'environnements généralement très concurrentiels. C'est le cas en Normandie où nous servons environ 250 entreprises chaque année !

Notre champ d'actions est très varié pour aider les TPE, PME et ETI à prospecter efficacement les marchés étrangers : trouver de nouveaux débouchés ; élargir les portefeuilles clients ; mettre en place des réseaux de distributeurs ; tester la réceptivité du marché... Nous aidons aussi les entreprises à se renforcer sur le volet RH, avec la formule du Volontariat International en Entreprise (V.I.E). Ces jeunes professionnels, basés sur le terrain, trouvent des contrats dans ¾ des cas dès la première année.

Nous sommes fiers de partager de nombreuses « success stories » avec les entreprises, y compris sur des marchés complexes d'accès ! J'ai en mémoire les exemples récents de France Cidre Export (TPE originaire de la Manche) pour trouver des débouchés en Corée du Sud, de CS France (PME située à Pacy-sur-Eure) en Angola, ou encore la Normandise (ETI située à Vire) sur le marché iranien.

Les exportateurs normands disposent-ils de tous les atouts ?

Oui, en Normandie, en particulier, les entreprises jouissent d'un contexte extrêmement favorable pour l'export, en raison notamment de l'existence de plusieurs dispositifs régionaux d'accompagnement à l'international, complémentaires entre eux, et dans lesquels Business France, à différents niveaux, comme d'autres (ADN, CCI International Normandie, consultants privés, Bpifrance,...) joue son rôle.

Il convient d'en souligner deux, particulièrement performants, tant en termes d'impact que de facilité de mise en œuvre : le « Ticket Modérateur » et « Impulsion Export ». Ce dernier a été assez largement présenté aux entreprises dans la presse au cours des dernières semaines et j'aimerais mettre l'accent ici sur le « Ticket Modérateur », issu de la Convention de partenariat entre le Conseil Régional de Normandie, l'Agence de Développement pour la Normandie et Business France.

Concrètement, dans le cadre de ce dispositif, la Région Normandie accorde aux TPE et PME éligibles un subventionnement à hauteur de 50% sur le montant total HT de toute action réalisée avec Business France et ce, à partir de 500 € de dépenses engagées, qu'il s'agisse d'une mission individuelle ou collective. Ce dispositif est mobilisable de façon universelle sur tout type d'action de prospection : organisation d'un programme de RDV sur mesure, participation à un salon ou encore réalisation d'un communiqué de presse à l'export. Ce « Ticket Modérateur » est aussi applicable pour le recrutement d'un V.I.E : subventionnement de la région à hauteur de 50% sur le montant mensuel des indemnités d'un 1^{er} V.I.E puis à 25% dans le cas d'un V.I.E supplémentaire ou en cas de prolongement du contrat.

Pour l'entreprise bénéficiaire, l'avantage de ce dispositif est double : elle reçoit une facture directement allégée du montant de la subvention accordé par le Conseil régional de Normandie (pas d'avance de trésorerie donc) et il n'y a pas

non plus de dossier lourd à préparer pour bénéficier de cette aide, conformément à la volonté de l'exécutif régional de mettre à disposition des entreprises des dispositifs souples et réactifs. Nous le déployons depuis septembre sur l'ensemble de la région normande, avec une montée en puissance significative. Nous en attendons les pleins effets en 2017, grâce notamment à l'engagement déterminant de CCI International Normandie, dont les Conseillers en Développement International travaillent conjointement, et de façon très régulière, avec mes nombreux collègues à l'étranger – plus des deux tiers des 1 500 collaborateurs de Business France sont répartis dans nos 90 bureaux dans le monde entier –.

Les retours que les entreprises nous font au sujet du « Ticket Modérateur » sont extrêmement encourageants, d'autant qu'il est parfaitement complémentaire d'« Impulsion Export », l'autre dispositif qui porte haut l'étendard normand à l'étranger. Ainsi, par exemple, une TPE a récemment pu bénéficier du « Ticket Modérateur » sur le coût de son stand sur le Pavillon France au salon HIE de Francfort, le salon des ingrédients de santé, alicaments et nutraceutiques, tout en obtenant l'appui de la Région au travers d'« Impulsion Export » pour bénéficier de subventions applicables sur ses coûts de déplacement et de séjour depuis la France.

Vous citez beaucoup vos partenaires régionaux !

Oui, bien sûr ! Parce que nous formons une équipe soudée. Un atout majeur de la Normandie réside sans conteste dans la collaboration étroite des différents membres de l'équipe normande de l'export : l'ADN, CCI International Normandie, Coface, Bpifrance, le comité normand des CCEF, la DIRECCTE ou la Chambre régionale d'agriculture de Normandie.

Nous partageons tous, sous l'impulsion de la Région, un même objectif qui nous réunit : la réussite des TPE, PME et ETI normandes à l'export et nous disposons réellement d'outils adéquats pour y parvenir !



Business France est l'agence nationale au service de l'internationalisation de l'économie française. Elle est chargée du développement international des entreprises et de leurs exportations, ainsi que de la prospection et de l'accueil des investissements internationaux en France. Elle promeut l'attractivité et l'image économique de la France, de ses entreprises et de ses territoires. Elle gère et développe le V.I.E (Volontariat International en Entreprise). Créée le 1^{er} janvier 2015, Business France est issue de la fusion d'UBIFRANCE et de l'AFII (Agence française pour les investissements internationaux). Business France dispose de 1 500 collaborateurs situés en France et dans 73 pays. Elle s'appuie sur un réseau de partenaires publics et privés.

Pierre Ramirez
Délégué Régional de Business
France en Normandie

Mail : pierre.ramirez@businessfrance.fr
Portable : 06 77 92 10 36

Pour plus d'informations :
www.businessfrance.fr

La chasse aux malwares

Start-up de cybersécurité, LumsGlobal lance une NetBoxSecure nouvelle génération.

Vingt-quatre mois de R&D, d'éditions prototypes et de tests en série chez des particuliers, mais le produit fini est à la hauteur de l'effort : conçue par Dody Lumingo, jusqu'alors ingénieur en réseaux et systèmes, la NetBoxSecure (NBS) est une box de sécurité informatique spécialement adaptée aux ménages et aux TPE, petites PME, artisans-commerçants ou professions libérales, plus largement tous ceux qui n'ont pas d'informaticien sous la main. « J'ai préféré la simplicité », confirme le créateur, expert des technologies en open source et d'e-réputation, qui a rejoint l'été dernier la pépinière CCI Intech alençonnaise pour mener son projet jusqu'à la commercialisation. Solution pare-feu prête-à-l'emploi, NBS a la taille d'un paquet de cigarettes et s'utilise « sans changer d'opérateur ni de matériel ». En amont, elle prévient les intrusions (IPS), bloque « les malwares et les botnets », les menaces de piratages, les trafics suspects, permettant un filtrage avancé des URL, la vérification des contenus Web, sécurisant les connexions fixes et mobiles « y compris sur objets connectés ». Le plus est qu'elle combine des fonctionnalités de confort comme « le blocage des publicités, un accélérateur de navigation » ou un Wi-Fi sécurisé longue portée « plus rapide que celui des boxs habituelles ». Elle constitue le produit phare de sa nouvelle société LumsGlobal, spécialiste de cybersécurité et prestations associées (audit, conseil, infogérance).

Disponible en ligne, « il est possible de s'abonner à distance », l'offre a déjà conquis des clients dans l'Orne, le Calvados, la Sarthe et la Mayenne.

La main heureuse

Entrepreneur accompagné par CCI Intech, soutenu par Initiative Orne, Dody Lumingo a eu la main heureuse. Visitant son futur local, il tombe sur l'affiche du concours de pitches Start & Up organisé par des étudiants de l'Institut Supérieur de Formation dans l'espace consulaire.

Improvisant, il a décroché le premier prix : « Je connaissais par cœur mon argumentaire ». À ce jour, il vient d'embaucher son premier commercial, jeune diplômé du Groupe ISF. ◀

CONTACTS

CCI Intech
02 33 82 82 82
Nicolas Tessier
nicolas.tessier@normandie.cci.fr
www.lumsglobal.fr



CCI Intech

Historiquement « simple » incubateur Intech sur le pôle universitaire d'Alençon, depuis deux ans, l'offre consulaire a été redéployée dans l'espace CCI Intech (1 000 m²) ayant vocation d'être un lieu ressources en Très Haut Débit, favorisant l'entrepreneuriat et la cross-fertilization. « Un lieu totem pour les acteurs du numérique et l'innovation, quelle que soit la source » évoque Nicolas Tessier, responsable du site. Dans cette logique, le nouveau complexe est à la fois un incubateur-pépinière (3 ateliers industriels, 3 boxs tertiaires) accessible aux porteurs de projets d'avant-garde « du digital, mais pas seulement », intégrant un Atelier CCI Entreprendre pour l'accompagnement sur mesure, les formations, des animations thématiques ; un lieu d'accueil mutualisé ouvert aux professionnels et aux universitaires (2 salles de réunion à disposition dans un Carré des Entreprises) ; enfin un télécentre en coworking (14 places), ouvert 24/24 heures. ◀

CHERBOURG-EN-COTENTIN

Urgence citoyenne

Créateur de Safentreprise, Yann Le Guellec édite des applications mobiles qui rassurent.

Une soirée de juin 2015 a changé la vie de Yann Le Guellec, cet instituteur touche-à-tout – « j'ai l'esprit d'un Géo Trouvetou » assure-t-il – devenu startuper malgré lui. Ce soir-là, son fils s'est fait agresser dans la rue, à la veille du festival Les Art'zimutés de Cherbourg-en-Cotentin, lui inspirant une application d'urgence sur smartphones, baptisée Saf-e Festival. Une solution d'alerte citoyenne « gratuite, la plus simple possible » résolument performante, qui met en contact immédiat son porteur avec un poste PC-Sécurité connecté à proximité. « Que l'on soit témoin ou victime », Saf-e Festival permet d'alerter en urgence ou bien de signaler discrètement une anomalie, une bagarre, des dégradations. En quelques clics, l'incident peut être notifié, photographié, géolocalisé, aussitôt transmis aux services responsables « le poste sécurité, les organisateurs » qui pourront gérer l'information de façon optimale. À cet effet, le créateur a prévu « une interface d'administration back-office, une messagerie PC vers les festivaliers et tous les intervenants sur place », s'il faut évacuer un site en situation dangereuse.

En l'occurrence, l'application destinée à sécuriser les rassemblements de foule, « les événements festifs, culturels, sportifs », a déjà suscité l'intérêt des élus et des secours officiels (pompiers, police, SAMU). Basée sur le bon sens civique individuel, transposable à volonté, Saf-e Festival est développée sur iOS (bientôt Android), proposée en location à la carte avec une interface personnalisable. Le principe, « que les



Yann le Guellec est multitâche : il a créé une application pour la sécurité, une autre pour la pêche durable.

organisateurs l'utilisent et/ou la présentent à la disposition des visiteurs », explique Yann Le Guellec.

Le temps de la mise au point – sa réalisation confiée à l'agence manchoise Altitude –, Saf-e Festival était prête et le premier test en situation a eu lieu, symboliquement, sur l'édition Les Art'zimutés 2016.

Pêche durable

Accompagné par la CCI Ouest Normandie « pour le conseil à la création et la propriété intellectuelle », Yann Le Guellec a fondé Safentreprise l'été dernier, après avoir protégé ses marques. Car en parallèle de Saf-e Festival, ce passionné de pêche en mer a conçu une application de pêche durable (« Au cul du bateau ») proposant le lien entre des artisans pêcheurs et les consommateurs adeptes

des ventes « à la pierre de quai ». Grâce à elle, les pêcheurs côtiers partenaires pourront informer en temps réel de la pêche du jour, puis fixer un rendez-vous avec les amateurs intéressés (particuliers, restaurateurs), avertis en push sur leurs smartphones. À ce jour, l'appli de pêche éco-friendly fait appel au financement participatif sur la plateforme Ozé de projets manchois. Elle pourrait être gratuite sur iOS et Android début 2017. ◀ I.P.

CONTACTS

CCI Ouest Normandie

Espace Entreprendre
02 33 23 32 33

Nathalie Guilbaud

Conseillère Création/Reprise d'entreprises
nathalie.guilbaud@normandie.cci.fr

www.auculdubateau.com



Le Havre

Metigate scrute le ciel



► **La météo est-elle un facteur différenciant de la vie d'une entreprise?** Julien Trombini en est convaincu et n'a pas à chercher loin les exemples, entre les sites de loisir, les enseignes de textile ou l'alimentation, le BTP, l'énergie ou les services. Partout, la pluie et le beau temps peuvent influencer l'activité. « Les deux tiers des entreprises sont météo-sensibles », explique-t-il. S'ajoute un autre facteur, la « psycho-météo », qui fait que le consommateur prend des décisions différentes selon le temps qu'il fait.

Pour aider les entreprises à maîtriser ces concepts, il a créé, avec deux autres associés, Metigate, un outil qui permet de programmer ses actions en fonction des probabilités d'événements météo, en s'appuyant sur les données les plus fiables en la matière. « Connaître le temps, cela permet de gagner de l'argent. On améliore sa communication, son marketing, la gestion des stocks, sa supply-chain », souligne-t-il.

Le ciel n'est pas tombé sur la tête de Metigate, qui a déjà reçu de nombreux témoignages d'intérêt, le dernier étant le trophée remis par le réseau de l'innovation havrais Inocéane. Les soutiens sont aussi venus d'Initiatives Le Havre Estuaire, Bpifrance, Business France Tech, SNCF Réseaux et de Allianz et Voyages SNCF qui ont participé à l'accélération de la start-up. L'autre preuve de bonne santé est la réussite d'une première levée de fonds qui en annonce une encore plus importante dans les prochains mois. Car 2017 doit marquer le passage « de la start-up à l'entreprise innovante qui sait répondre aux problématiques de ses grands groupes. Nous avons montré notre dynamique, notre potentiel, nous devons amplifier le mouvement », prévoit Julien Trombini. D'ici l'automne prochain, le logiciel devrait pleinement être abouti et opérationnel, avec à la clé plusieurs recrutements pour passer à 15 salariés et un regard très nettement orienté vers l'international. Comme disent les Américains, « sky is the limit ». ◀

CONTACT

www.metigate.com

Deauville

Wombee ne fait pas chambre à part

► **Le réseau social Wombee**, qui met en relation les voyageurs d'un hôtel en fonction de leurs centres d'intérêt a présenté son application au salon EquipHotel. Après la levée de fonds orchestrée cet été, et l'installation dans les locaux de l'école de management de Deauville, c'est une nouvelle occasion pour la start-up de montrer son savoir-faire. Elle compte déjà plus de 70 établissements partenaires en France, autour d'un concept fédérateur : permettre aux voyageurs, seuls ou en groupe, de rencontrer d'autres personnes, après avoir défini leur profil, et leurs disponibilités et communiqué via une messagerie privée. Les hôtels (et bientôt d'autres sites d'accueil) deviennent plus qu'un lieu de séjour, mais un vrai lieu de partage et de convivialité, et peuvent aussi communiquer sur leurs différentes offres. ◀

CONTACT

www.wombee.com

Caen

Sombox fait de beaux rêves

► **Les troubles du sommeil sont un des maux du siècle**, dont souffrent 6 Français sur 10. La start-up normande Sombox a décidé de relever ce défi : offrir du repos en mobilité. Elle a développé un concept de micro-hôtel, alternative à l'hôtellerie traditionnelle, très complémentaire aux offres existantes. Sombox propose ainsi à tous du sommeil et du repos sur l'ensemble des trajets, professionnels ou personnels, sur tous les grands points de mobilité.

Ainsi, après plus de deux ans de recherche et développement et grâce au soutien de nombreux partenaires, Sombox a présenté son prototype de cocon privatif, inédit sur le marché français, au Pôle des formations et de recherche en santé de l'université de Caen Normandie. L'université de Caen Normandie collabore en effet avec la société afin d'évaluer l'efficacité du dispositif sur la qualité du sommeil et sur la récupération physique et intellectuelle. ◀

CONTACT

www.sombox.fr

Rouen

Saagie cumule les données

► **Saagie vient de boucler une nouvelle levée de fonds d'un montant total de 4,2 millions d'euros** auprès de plusieurs investisseurs : la Matmut CapHorn, de BNP Paribas Développement, de Bouygues Développement et le nouvel accélérateur normand privé NFactory. Saagie est spécialisée dans la simplification de la mise en œuvre d'un projet Big Data. Avec cet investissement, son dirigeant, Arnaud Muller, prévoit les capacités de sa solution analytique, et met l'accent sur son programme de R&D en matière de produits innovants et d'intelligence artificielle. ◀

CONTACT

www.saagie.com

Protec'Som à plein poumon

➤ **Huit associations** sont à l'origine du 1^{er} hackathon européen dédié aux pathologies respiratoires. Moins concours informatique que « marathon d'idées et de talents », RespirH@cktion a rassemblé 150 personnes à Paris durant 48 heures, en majorité des bénévoles offreurs de compétences – geeks, scientifiques, ingénieurs – pour aider des créateurs ou des entrepreneurs biotech à prototyper ou optimiser le développement d'une technologie en cours, débouchant sur des solutions de santé digitale innovantes. Parmi les lauréats, Protec'Som a reçu un prix distinguant son dispositif intelligent (Optim'hal) de suivi de traitement pour aérosol doseur – en phase de lancement – et sa chambre d'inhalation connectée, dédiée aux asthmatiques.

Au-delà, Optim'hal va faire l'objet d'une étude clinique partenaire avec la Virginia Commonwealth University, potentiellement candidat aux MedStartUp Awards 2017, qui récompensent des projets de santé novateurs franco-américains. ◀

CONTACTS

www.respirhacktion.com
www.protecsom.com

Kayo au sommet



➤ **Le « Web Summit »**, rassemblement tech de référence en Europe (surnommé le « Davos des Geeks ») sélectionne les start-up en trois catégories : Alpha et Bêta pour celles qui débutent plus ou moins leur aventure et « Start » pour celles dont la croissance, la renommée et l'ambition internationale ont déjà franchi un palier. Kayo a figuré lors du récent Web Summit de Lisbonne dans cette prestigieuse catégorie. « Ce fut l'occasion pour nous de rencontrer des investisseurs dans d'excellentes conditions », commente le directeur de Kayo, Nicolas Gendrot. « Nos objectifs sont de poursuivre notre développement en Europe, et nous venons ainsi d'ouvrir un bureau en Allemagne ». Kayo propose des solutions de marketing événementiel comprenant aussi bien l'édition de documents que la qualification des visiteurs. ◀

CONTACT

www.kayo.fr

Malkyrs met cartes sur tables

➤ **Le fond « Normandie participations », initié par la Région, réalise son premier investissement en capital au sein de Malkyrs Studio, à hauteur de 150 000 euros.**

Malkyrs développe, fabrique et commercialise des jeux de cartes à jouer et à collectionner. L'entreprise ouvre une nouvelle dimension dans ce type de jeu, en intégrant dans les cartes physiques, une technologie sans contact (NFC), les différenciant des cartes existantes qui sont soit physiques, soit virtuelles. Les fonds levés par l'entreprise auprès de co-investisseurs pour un total de 657 000 €, seront complétés par un prêt participatif d'amorçage de 300 000 euros octroyé par Bpifrance.

Ce soutien financier offrira aux quatre fondateurs l'opportunité de lancer la production du jeu à grande échelle, de préparer et exécuter le plan marketing et commercial, de renforcer l'équipe de développement commercial, technique, artistique et d'animation de la communauté de joueurs. ◀

CONTACT

www.malkyrs.com

**CRÉATION DE SITES INTERNET
&
RÉFÉRENCIEMENT**

POSITIONNEZ-VOUS

DEPUIS PLUS DE 30 ANS, NOUS VOUS ACCOMPAGNONS
EN STRATÉGIE DE COMMUNICATION.

Contact : Jean-Marie Joly
02 31 47 00 47
9 rue Jean-Baptiste Colbert
14000 Caen
www.nouveau-regard.fr

**AGENCE
NOUVEAU
REGARD**
COMMUNICATION

L'alerte anti-gaspi

Gérer par un logiciel les produits périmés dans la grande distribution, personne au monde n'y avait pensé avant l'arrivée de Wektoo.



Une solution sur-mesure
pour la grande distribution.

Il faut être du métier pour le savoir, mais avant la solution d'Amance-Eudine Rouzier, personne au monde n'avait jugé bon d'imaginer un logiciel simplifiant la gestion des périmés dans la grande distribution. « Partout, les contrôles quotidiens sont visuels, effectués par les employés des rayons », explique la créatrice de Wektoo. Sous-entendu une tâche fastidieuse, ingrate, « terriblement chronophage et généralement inefficace, source d'erreurs et de gâchis alimentaire », susceptible d'impacter au bout du compte, la satisfaction clientèle. Si

l'entrepreneuse a fait le tour du problème, c'est qu'elle est restée quatre ans responsable qualité d'un hypermarché. Un vécu qui lui a inspiré ce système d'alerte anti-périmés dédié aux hypers, supermarchés ou supérettes de quartier.

Solution clés-en-mains, paramétrable à la carte, Wektoo s'utilise sur terminal portable qui liste au jour le jour les produits d'un rayon arrivant à date limite de consommation ou de péremption. « Selon la charte de retrait interne, ils seront mis en promotion ou renvoyés vers les banques alimentaires » termine la créatrice. Résultat, un gain de temps significatif, un confort de travail du côté des salariés (« 20 minutes contre 45 au minimum auparavant ») et pour le magasin, une productivité renforcée, des prestations optimisées et la certitude d'éviter les gaspillages alimentaires. Disponible depuis début 2016, l'offre commerciale repose sur une location

mensuelle du logiciel et ses terminaux, engageant sur 36 mois. Un an après, Wektoo, visible en Normandie, en Bretagne et jusqu'à La Rochelle, est référencé par des enseignes toutes marques (Intermarché, Leclerc, U). L'équipe fédère une dizaine de personnes (un développeur, deux techniciens, des commerciaux de terrain), la créatrice planifiant d'en compter « 17 d'ici fin 2017 ». En juillet, elle a fait appel au crowdfunding (plateforme Wedogood), songeant à compléter sa gamme par « des API de gestion des ruptures, des inventaires... », avec l'ambition d'un déploiement national et au-delà.

Idee protégée

Il a fallu 18 mois avant que Wektoo soit au point et longtemps, la créatrice l'a testé en situation. Bien avant, son premier geste avait été de protéger l'idée en France, « avec l'aide d'un cabinet spécialisé », et s'agissant de l'informatique, elle s'est appuyée sur un laboratoire universitaire, rédigeant un cahier des charges exclusif. Entre-temps, elle avait convaincu Bpifrance, l'ex-Miriade, Initiative Calvados, Normandie Incubation – où elle s'est installée –, décrochant une bourse French Tech. Lauréate du Prix Normandie Pionnières aux Trophées de l'Innovation 2015, Amance-Eudine Rouzier l'a réinvesti entre autres, dans une étude la poussant à breveter Wektoo à l'international. L'export, elle y travaille désormais, envisageant « les pays d'Europe où sont nos clients » avec le réseau des Conseillers du Commerce extérieur (CCEF). ◀ I.P.

À savoir

En juillet 2016, la créatrice de Wektoo était l'une des 100 intervenants invités au 1^{er} Festival Zéro Waste à Paris, sur le thème zéro déchet/gaspi !

CONTACT

www.wektoo.com

Du bout des doigts

Contrôler d'un simple geste de la main des engins de levage ou de logistique, c'est la découverte de Siatech.

Au dernier Riverdating, le salon des acteurs européens du transport fluvial et multimodal qui s'est tenu à Rouen, le pôle de compétitivité Nov@log avait choisi de valoriser quelques start-up du domaine du transport et de la logistique. Parmi elles, Siatech a parlé de « cobotique », cette évolution technologique qui produit des robots assistant l'homme. « L'homme et la machine doivent collaborer. Mais les outils actuels ne sont pas adaptés à cette évolution. C'est pour cela que nous proposons une télécommande universelle, positionnée sur la main de l'utilisateur, permettant par quelques gestes simples d'interagir avec des machines », explique Frédéric Hamain, l'un des trois fondateurs de Siatech avec Nicolas Klis et Nicolas Iriart.

Ils ont construit petit à petit leur prototype. D'abord en remportant le concours « Tremplin des Génies » organisé par l'Esigelec pour ses étudiants de 1^{re} année, avec un gant – télécom-

Les trois créateurs de Siatech sont prêts à passer la bague au doigt des industriels.



mande permettant de gérer le volume d'un MP3 à distance, puis en manipulant des slides d'un mouvement de la main. « Pour casser cet aspect gadget, nous sommes allés rencontrer des industriels pour détecter les besoins », révèle Frédéric Hamain. La logistique les a tout de suite intéressés.

Gain de productivité

C'est auprès de Badt Levage (Grand-Quevilly) qui les a accompagnés en leur permettant de développer un démonstrateur et en mettant à la disposition de la start-up du matériel afin d'effectuer des tests grandeurs nature sur un pont roulant. Bruno Boutonnier, l'un des dirigeants de Badt, a apprécié l'aspect pratique et intuitif de la « Télécom'Hand », qui consiste en un bracelet et une bague connectés, qui permettent de diriger des objets d'un simple geste,

« Nous estimons le gain de productivité d'environ 20 %, sans compter le confort d'utilisation », déclare Frédéric Hamain. Simplement sur les ponts roulants, le marché est colossal, puisqu'on en compte 100 000 en France. Les trois jeunes entrepreneurs ne s'interdisent pas pour autant de s'intéresser « à des secteurs connexes de la logistique tels que les grues ou les préparateurs de commande » et de penser aussi au monde médical. « Notre vision est de proposer, à terme, un contrôle naturel de tout son environnement ».

Passés par l'incubateur de l'agence de l'innovation, hébergé au CISE (le laboratoire de l'Esigelec), ils ont lancé une levée de fonds, tout en accomplissant les démarches d'homologation technique du prototype avec l'aide du CETIM. La commercialisation est désormais toute proche. ◀

“ Un contrôle naturel de son environnement. ”

Autistes, et alors ?

Start-up de services informatiques, Griss révèle les talents du handicap.

Petite entreprise peuplée « d'expertises extraordinaires » comme le soulignent ses créateurs, Griss est l'une des pionnières françaises où tous les collaborateurs sont des autistes Asperger et de haut niveau. Spécialiste des langages informatiques, l'agence excelle dans les prestations de tests logiciels qui exigent une patience infinie, un vrai sens du détail, des compétences analytiques de pointe.

Or, là où d'autres rechignent devant l'exercice, les trois salariés de Griss en redemandent, y compris lorsqu'il s'agit d'assurer des missions sur site. « Soit on nous confie des fichiers et nous travaillons sur place, soit nous intervenons en renfort chez nos clients », détaille Simon Beck, ancien rédacteur devenu consultant sur les questions d'autisme, aujourd'hui président cofondateur avec Adeline Mazier, d'une start-up « neuroa-

typique » à la pépinière Seine Innopolis. Depuis une quinzaine d'années, tous deux se consacrent aux personnes autistes, et c'est en observant les pratiques d'autres pays, que l'idée de monter Griss (Gestion de Ressources Informatiques Sociale et Solidaire) s'est imposée.

Au début, ils ciblaient « les banques, les assurances, les industriels », puis ils ont touché « les SSII, les éditeurs du numérique, les développeurs de serious games », affichant une certification ISTQB de prestige. Sous-traiter à Griss permet au donneur d'ordre de s'inscrire dans une démarche d'économie sociale et solidaire, également citoyenne : « Nous avons le double statut d'une

“ Servir de passerelles vers le travail. ”

SAS et d'une SCOP », précise Adeline Mazier, directrice générale en charge notamment du management interne, quand Simon Beck assure l'accompagnement « in situ », l'interface avec la clientèle : « Un à deux jours pour préparer le terrain, coacher les futurs encadrants, aménager un poste, puis des visites régulières ». Résultat, depuis la rentrée 2016, Griss offre aussi des formations-conseil dédiées à l'intégration d'autistes en milieu professionnel.

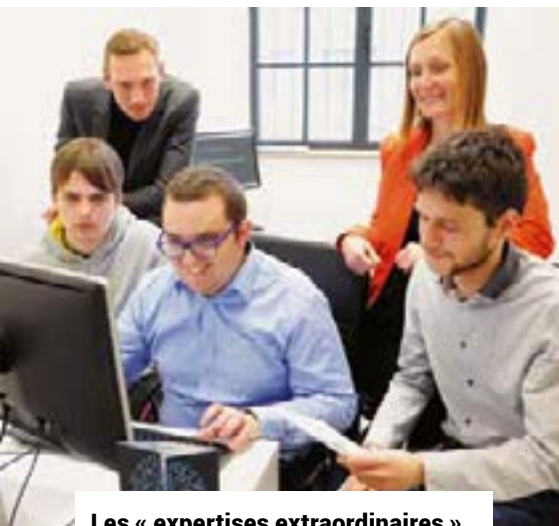
Challenges personnels

Fidèle à son principe, « servir de passerelle vers le travail », Griss est en liaison avec Cap emploi, le CRAHN, Pôle Emploi, l'Agefiph, accueille des étudiants et des stagiaires autistes. Le plus bel exemple est son équipe car s'ils sont ingénieurs diplômés – Jérémie de l'université du Havre, Nicolas de l'Exia-Cesi, Valentin de l'Insa – en tant qu'autistes Asperger et de haut niveau, les standards sociaux sont à leurs yeux autant de « challenges personnels » et avant Griss, les opportunités d'embauches étaient rares. Un an après, chacun d'eux a accompli des missions de longue durée dans un nouvel environnement, « chaque fois gagnant ». **◀ I.P.**

le Chiffre

60 % environ des personnes autistes dans le monde, ont une intelligence moyenne ou supérieure – dans la norme – **85 %** sont sans emploi (Étude Pisano/Austin, janvier 2016).

« On dit que dans la Silicon Valley, il y a des gens qui demandent à obtenir un diagnostic Asperger pour mieux se vendre auprès des start-up » (F. Stourdé, cofondatrice de l'association Actions pour l'autisme Asperger, juillet 2016).



Les « expertises extraordinaires » de l'équipe de Griss.

CONTACT

www.griss.tech/

NOUVEAU

Téléchargez l'appli

**Norman
dinamik**

GRATUITE



App Store



Google Play



Norman**dinamik**

Le magazine qui en dit long sur l'économie normande

Avec le magazine des CCI de Normandie, repérez les tendances et partagez les réussites des entrepreneurs normands qui contribuent au quotidien au développement économique et l'attractivité de leur région.



CCI NORMANDIE
www.normandie.cci.fr



LES CAFÉS de la Création

Vous avez un **projet** de création
ou de reprise d'une entreprise ?
Tous les mois, des experts sont
à votre écoute **gratuitement**.



Toutes les dates sur :

www.cafesdelacreation.fr

* Accès gratuit, hors coût du fournisseur d'accès à Internet.