

LE FORUM NATIONAL D'INVESTISSEMENT

- | | | | |
|----|---------------------------|----|-------------------------|
| 1 | ACTIV'INSIDE | 19 | STARTEC DEVELOPPEMENT |
| 2 | ST37 SPORT ET TECHNOLOGIE | 20 | KAZOART |
| 3 | APP'INES | 21 | LAOU |
| 4 | WELYB | 22 | COMPTOIRDESPECHEURS.COM |
| 5 | CORNER | 23 | LUOS ROBOTICS |
| 6 | DiagnostiK | 24 | MATERR'UP |
| 7 | DUNFORCE | 25 | MOON |
| 8 | DYNAMICSCREEN | 26 | MOVE YOUR BUDDY |
| 9 | KALLAFUT | 27 | TOOPI ORGANICS |
| 10 | MYBALHAZAR | 28 | MYSOFIE |
| 11 | VEGETAL SIGNALS | 29 | EXPATEO |
| 12 | AXIOMA FRANCE | 30 | ONCONEURAL |
| 13 | ERTUS GROUP | 31 | QUORUM |
| 14 | ELQANO | 32 | RECYCLAMER INNOVATION |
| 15 | SANODEV | 33 | REMATCH |
| 16 | OCEAN DIAGNOSTICS | 34 | AKEWATU |
| 17 | INDRICKS | 35 | DIPONGO |
| 18 | InPlanta | 36 | DRONISOS |

ACTIV'INSIDE

12, Rte de Beroy – ZA du Grand Cazau
33750 Beychac et Caillau



Contact :

Monsieur David GAUDOUT

+33 6 61 92 66 74

d.gaudout@activinside.com

Création 2009

<https://activinside.com/fr/>

Domaine d'activité : Actifs Nutritionnels

Activités / description Projet

Basée à proximité de Bordeaux, Activ'Inside est une **FOODTECH BtoB** indépendante qui emploie **28 personnes** (85% de cadres). Reconnue dans son domaine (7 prix internationaux, une dizaine de publications scientifiques), la société affiche un dynamisme constant depuis sa création (**+30% de croissance du CA/an sur ces 5 dernières années**) tout en étant rentable depuis sa troisième année. Elle est essentiellement tournée vers l'international (**60% de son CA à l'export**) et l'innovation (**20% de ses ressources en Recherche et Innovation, 9 brevets**).

Spécialisée dans le développement, la production et la commercialisation d'actifs végétaux naturels (principalement issus de la **vigne et du safran**) destinés aux industries de la Nutrition Santé, l'activité de l'entreprise est aujourd'hui répartie à parts égales entre ses extraits végétaux traditionnels et sa gamme d'actifs brevetés.

80% de ses efforts de R&D sont dirigés vers la **Nutrition et les Neurosciences (mémoire, stress)** avec de fortes collaborations académiques (INRA, INSERM, CNRS, Neurocampus, universités européennes et canadiennes). Dans la continuité de ses travaux et de ses preuves de concept validées cliniquement, la société dirigera en 2020 un projet de recherche ambitieux (Silver Brain Food - 15 M€) avec des partenariats publics et privés visant à développer **une solution nutritionnelle et digitale de prévention du déclin cognitif normal et pathologique**, devant faire d'Activ'Inside un précurseur et un leader dans cette nouvelle approche de la Silver Economy.

L'ambition d'Activ'Inside à terme est de faire du raisin et du safran les deux futurs actifs neuro nutritionnels incontournables dans les domaines de la mémoire et du stress à l'échelle mondiale.

La société souhaite également poursuivre ses investissements industriels en intégrant un procédé **d'éco-extraction sans solvant** unique en Europe, dans le but d'accroître sa rentabilité et également d'adresser un marché de plus en plus demandeur de produits eco-friendly.

Equipe

- Direction Commerciale, Associé fondateur et Gérant : Monsieur Benoît LEMAIRE
- Direction de la Recherche, Associé fondateur : Monsieur David GAUDOUT
- Direction Technique, Associé fondateur : Monsieur Stéphane REY
- Direction Financière : Monsieur Kévin LAGRANDE

Montant recherché : 2 000 K€

ST37 Sport et Technologie

Technopole Hélioparc, 2, Avenue du Président Pierre Angot
64000 PAU

ST37

Contact :

Carlos PINEDA

+33 6 14 71 50 51

carolina.riquelme@st37.fr

Création 2018

Site internet : www.st37.fr

Domaine d'activité : Vidéo-arbitrage sportif autonome et objectif avec IA

Activités / description Projet

La vidéo est clef pour l'arbitrage et l'entraînement sportifs. Mais les solutions actuelles restent subjectives ne proposant que du visionnement d'images en différé, trop coûteuses, techniquement complexes, dépendantes d'experts et avec un accès difficile à l'information.

ST37 démocratise un arbitrage vidéo plus impartial et facilite le développement technique de l'athlète grâce à une vidéo-analyse intelligente (IA) et autonome qui apporte des données objectives à chaud et accessibles à tous.

Equipe

Notre équipe est hybride composée de sportifs et connaisseurs du marché sportif, pour parler un langage sportif et de technologues pour pouvoir introduire ces réponses avec des briques technologiques très poussées.

- Fondateur et CEO : Carlos PINEDA (ingénieur et pré-olympique d'escrime)
- Responsable du développement et associée : Carolina RIQUELME-SOBRIN
- Equipe de 6 associés opérationnels et 3 collaborateurs internationaux issus du monde sportif, entrepreneurs, technologues et industriels

Montant recherché : 750 K€

Afin de booster la commercialisation de l'offre de location de robots et de service pour le vidéo-arbitrage et le vidéo-streaming intelligents durant des événements sportifs, ST37 recherche 750K€ en *equity* pour le personnel (technique et commercial), les achats et la production, et le marketing – montant qui sera complété par 750K€ de financement bancaire pour atteindre 1,5M€ au total.

App'Ines

Le bourg
19200 Saint Pardoux le Neuf

Contact :

Adrien Bourzat
+33 6 74 01 69 02

adrien.bourzat@appines.fr

Création 2018

www.appines.fr



Domaine d'activité : **Recrutement médical**

Activités /Description projet

Le recrutement malin !

App'Ines est une solution SaaS et cross-device de recrutement médical pour attirer les talents dans les établissements de soins en France et Dom-Tom.

Grâce à un algorithme de matching, App'Ines met en relation les cabinets libéraux et établissements de soins avec les remplaçants kinésithérapeutes (1^{ère} cible visée) pour des missions en libéral et salariat.

Moyennant un abonnement mensuel (20€/mois pour les praticiens et de 89 à 419€/mois pour les établissements de soins) – les clients peuvent accéder à notre base de 4000 profils kinés (+30%/mois) qualifiés et sécurisés (via N°RPPS). Marché potentiel de 250 millions d'€

App'Ines se différencie en valorisant la « marque employeur » des établissements de soins pour attirer les praticiens dans un contexte de désertification de l'offre de soins.

Notre vision : Des praticiens heureux pour des patients en meilleure santé.

Equipe

- Adrien Bourzat : Fondateur et Président – stratégie, marketing, communication, growth.
- Montassar Gafsi : Directeur Général – finances, gestion commerciale, partenariats.
- Yoann Ruyer : Développeur Front-End.
- William Luangphinit : Développeur Back-End et API.

Montant recherché : 500 K€

WELYB (ON2IT)

90, rue François de Sourdis
33000 BORDEAUX



Contact :

Benoît MAURY

+33 6 25 50 61 18

b.maury@welyb.fr

Création 2019

<https://www.welyb.fr/>

Domaine d'activité : SaaS à destination experts-comptables

Activités / description Projet

Welyb est une plateforme collaborative qui simplifie l'échange d'informations entre l'expert-comptable, son client et ses collaborateurs.

100% aux couleurs du cabinet, Welyb fournit : une GED qui automatise la collecte des factures et qui permet l'automatisation de la saisie ; des outils de suivi des tâches et de gestion des demandes d'informations clients ; et qui interconnecte tous les outils de gestion du cabinet et du client.

Depuis septembre, la GED est la 1ère GED mondiale décentralisée et cryptée sur la blockchain. L'objectif final est de créer le plus grand réseau d'échange de documents professionnels au monde.

Equipe

- **Benoît Maury**, CEO : Après avoir réalisé l'ensemble de de son parcours en filière expertise-comptable, Benoît a décidé de créer Welyb alors qu'il n'était encore que expert-comptable stagiaire. Au sein de la société, il assure le développement commercial et stratégique.

- **Antoine Le Gal**, CTO : Fort de 14 ans d'expérience, ses excellentes compétences sont aussi bien techniques qu'opérationnelles. Du grand compte à la start-up, pour lesquelles il a déjà assumé le rôle de CTO, il a mené à bien des projets allant de la conception/création de produit innovant à la mise en œuvre de solutions plus traditionnelles, dans des domaines d'activité et contextes très variés.

Au-delà des deux associés, Welyb est aujourd'hui constituée de 10 personnes : 2 commerciaux ; 1 responsable marketing/communication ; 4 développeurs full-stack.

Montant recherché : 1200 K€

CORNER

Le Village by CA, 13 cours du 30 Juillet
33000 BORDEAUX

Contact :

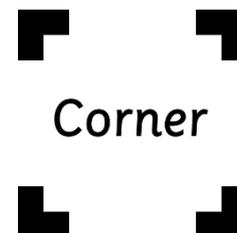
Guillaume Largillier

+33 6 84 63 18 48

guillaume@corner.build

Création 2018

www.corner.build



Domaine d'activité : Prop Tech / Construction Tech

Activités / description Projet

Construire n'a jamais été aussi long, stressant, onéreux et imprévisible. Construire n'est pas amusant. Nous avons conçu un jeu de construction grandeur nature pour créer des bâtiments en bois exceptionnels et les faire préfabriquer en un temps record par des entrepreneurs locaux. Corner utilise des outils numériques, une conception modulaire, un processus d'assemblage clé en main et un modèle économique platformisé pour transformer radicalement le secteur de la construction. Utilisez notre éditeur de type minecraft pour créer une superbe habitation passive, connectez-vous à des entrepreneurs locaux et faites-la livrer clé en main en quelques jours – au lieu de plusieurs mois.

Equipe

- Guillaume Largillier (42 ans), CEO / Président, associé. Serial-entrepreneur du numérique, Guillaume apporte 15 années d'entreprenariat technologique multisectoriel (Hardware, Software, Consumer Electronic, Education Tech).
- Ludovic Lachavanne (44 ans), CDO / DG, associé. 15 années d'expertise dans la conception et la réalisation de bâtiments bio-climatiques. Ludovic a co-fondé l'agence Polyrythmic Architecture ainsi que le BET Cube Ingénieurs, avec lesquels il a réalisé tout type d'ouvrages passifs aussi bien en France qu'au Moyen-Orient.

Le développement de la plateforme numérique est réalisé avec notre partenaire Tractr.

Montant recherché : 700 K€

DIAGNOSTIK

129, rue de Souche
79000 Niort

Contact :

Jérémy Prilleux

+33 6 79 60 26 30

jeremy.prilleux@diagnostik-sas.com

Création 2017

www.diagnostik-sas.com

DIAGNOSTIK
LA E-SANTÉ
PROFESSIONNELLE

Domaine d'activité : E-santé

Activités / Description Projet

DIDOK, support d'aide au diagnostic des pathologies de l'appareil locomoteur, offre une véritable trousse de soins numériques pour les médecins, kinésithérapeutes & podologues ; permettant d'optimiser les diagnostics, d'accéder à diverses fonctionnalités comme des modules anatomiques 3D, de la recherche intuitive des pathologies, de l'envoi de vidéos de rééducation par mail aux patients, ...

Nous avons la volonté de développer rapidement l'ensemble du squelette ainsi que la traduction en anglais, avec actuellement des négociations avec CEGEDIM & VIDAL.

Equipe

- Jérémy Prilleux : co-dirigeant : Président
- Guillaume Durand : co-dirigeant, Directeur général
- Nicolas Brunet : CTO
- Annabelle Boussin : Team manager technique
- Laurène Perrachon : Coordinatrice produits et administration des ventes

Montant recherché : 500 K€

DUNFORCE

45, rue de la Fusterie
33000 Bordeaux



Contact :

Alban Sauvanet

+33 6 84 50 57 31

asauvanet@dunforce.io

Création 2018

www.dunforce.com

Domaine d'activité : Edition de logiciels

Activités / description Projet

Dunforce automatise intelligemment le suivi des factures. Le logiciel anticipe les délais de paiement et met en place les démarches adaptées, afin de simplifier et améliorer l'encaissement. Chaque relance – emails, courriers, SMS, actions à faire - est personnalisable, respectant la relation commerciale et les process spécifique à chaque entreprise.

La solution repose sur une modélisation du processus de recouvrement et l'analyse des données.

Dunforce a été élu *Fintech de l'année* par la banque *BBVA* et a intégré le programme *50 Partners*. La solution est utilisée par des dizaines d'entreprises variées, des PME en France, USA, Asie ou des HLMs.

Equipe

- **Alban Sauvanet** (CEO) : ESCP, 20 ans d'entrepreneuriat.
- **Fabien Girard** (Product Manager) : Ingénieur Paris Telecom, concepteur d'application pour les banques.
- **Moncef Biaz** (CTO) : Polytechnique et Berkeley, spécialise big data et machine learning.
- **Jordan Usoulet** (Lead dev) : 10 ans d'expérience comme développeur.

Montant recherché : 300 K€

DynamicScreen

48, Rue Thiac
33000 Bordeaux



Contact :

Benjamin Gauthier

+33 6 73 74 93 05

benjamin.gauthier@dynamicscreen.fr

Création 2018

<https://dynamicscreen.fr>



Domaine d'activité : Affichage dynamique (SaaS)

Activités / description Projet

La diffusion de contenu sur des écrans digitaux se développe dans les lieux publics, magasins, entreprises. DynamicScreen développe un logiciel (SaaS) permettant à ses clients de gérer une campagne d'affichage dynamique comme s'ils pilotaient une campagne sur le web. La plateforme permet, en quelques clics, de créer des expériences interactives en combinant des données externes (connexions API) et des objets connectés. La solution se veut totalement plug&play, intuitive et flexible.

Equipe

- **Benjamin Gauthier – CEO** : Issu d'un DUT Informatique, complété d'un Master MIAGE, Benjamin est passionné de nouvelles technologies. En novembre 2014 il lance LastTram avec 3 amis étudiants. Quelques mois plus tard il co-fonde et prend la direction de MINK, spécialisé dans la conception de solutions digitales sur mesure. Il co-fonde DynamicScreen en septembre 2016, dont il prend également la direction.
- **Rodolphe d'Aragon – CMO** : Après une licence d'Histoire et un cursus à l'ESC Amiens, Rodolphe intègre en 2009 Retail Media : une agence de communication spécialisée dans la production de contenu pour l'affichage dynamique. Il rejoint en 2016 Sharp pour mettre en place la cellule « solutions visuelles ». Fin 2017 il quitte Sharp pour rejoindre DynamicScreen afin de gérer la partie commerciale et marketing de la structure.
- **Marty Lamoureux – CTO** : Il arrive en 2013 à l'IUT de Bordeaux, pour effectuer un DUT en Informatique. Il rejoint la Licence Professionnelle Développement d'Applications Web et Innovation Numérique (DAWIN). Un passage dans une agence web en sortie de la Licence Pro pendant 1 an et demi, puis rejoint l'équipe des enseignants de la Licence Pro pour enseigner le PHP. Il décide de quitter son emploi pour se lancer dans l'aventure DynamicScreen.
- **Simon Cleriot – COO** : Après un DUT informatique et un diplôme d'ingénieur en informatique à l'ENSEIRB-MATMECA, Simon a complété sa formation par un master 2 entrepreneuriat à l'Université de Bordeaux. Simon a lancé QQDroid et YAAM, une marketplace d'applications Android qui atteindra 25 000 utilisateurs et sera rachetée en 2011 par la société américaine XDA-Developers. Il co-fonde en 2015 la société Captiz rachetée en 2017 par Lylo Media Group. Il rejoint l'aventure DynamicScreen en 2018.

L'équipe est complétée de 3 développeurs, 1 commercial et 1 customer success manager.

Montant recherché : 700 K€

SARL KALLAFUT

4 rue de l'Eglise
17810 SAINT GEORGES DES COTEAUX



Contact :

Thierry THOMAS

+33 6 80 25 06 80

tmthomas@orange.fr

Création 2019

<https://kallafut.com>



Domaine d'activité : Structures de stockage pour les fûts

Activités / description Projet

Kallafut est une jeune société dont les perspectives de développement très encourageantes reposent sur une innovation produit qui répond à plusieurs enjeux actuels de la filière vit-vinicole.

En effet, la société Kallafut a pour mission de faciliter et de sécuriser le travail des opérateurs dans les chais.

Pour ce faire, elle commercialise deux tous nouveaux concepts de stockage et de manipulation de barriques : Kallafut et Kallafut.

L'objectif est alors d'optimiser les surfaces de stockage de fûts tout en sécurisant les opérateurs et les produits dans les chais.

Sa situation géographique au cœur de la région de Cognac, la hausse constante des expéditions internationales de vins et spiritueux et le développement de l'œnotourisme sont autant de forces dont dispose Kallafut pour mener à bien ses objectifs de croissance.

Aujourd'hui le projet consiste à assurer le développement commercial national et international de la société, et, en parallèle, à gérer et structurer sa croissance.

Equipe

La gérance de la société est assurée par Monsieur **Thierry THOMAS**, le concepteur, en collaboration avec son épouse Madame Marie THOMAS.

Madame **Pauline Savary** est la directrice commerciale.

Un technicien installateur est en cours de recrutement.

Montant recherché : 150 K€

MyBalthazar

31, allée de Chartres
33000 Bordeaux

Contact :

Benjamin Sonet

+33 6 24 63 53 71

bs@mybalthazar.fr

Création 2016

www.mybalthazar.fr



Domaine d'activité : BtoB / Internet / Vin / Tourisme

Activités / description Projet

MyBalthazar a conçu une plate-forme web de mesure et d'analyse de l'e-réputation des marques. Cette solution collecte, analyse et compare des données issues des réseaux sociaux et les restitue de manière synthétique, pédagogique et didactique.

Un premier outil, développé spécifiquement pour les professionnels de l'industrie viticole, est devenu leader sur ce secteur en 18 mois. Une deuxième version de l'outil sera disponible en novembre 2019 pour les professionnels du tourisme.

Equipe

- **Benjamin Sonet** – CEO. 15 ans d'expérience dans le conseil et marketing digital
Parcours : Publicis, WPP, Havas, YuMe
- **Bernard Camu** – CTO. 20 ans d'expérience dans le développement et production d'outils technologiques
Parcours : Pôle nord, Publicis, Performics

Montant recherché : 300 K€

VEGETAL SIGNALS

53, Cours Marc Nouaux
33000 Bordeaux



Contact :

Fabian Le Bourdiec

+33 7 77 06 44 12

flebourdiec@vegetalsignals.com

Création 2016

www.vegetalsignals.com



Domaine d'activité : Agro-technologies

Activités / description Projet

Vegetal Signals, startup Deep Tech, conçoit des interfaces plante – machine et en développe des applications pour l'agriculture.

Notre technologie s'appuie sur le développement récent de la neurobiologie végétale. Elle permet de suivre en temps réel et en continu les signaux électriques des plantes et de les interpréter grâce à l'intelligence artificielle. Ces signaux, d'origine biologique, informent sur l'état de la plante et ses besoins.

Nous développons une offre à destination des acteurs systémiques de la filière qui cherchent à répondre aux défis de l'agriculture contemporaine : adaptation au changement climatique, réduction des intrants, maîtrise de la ressource en eau...

Equipe

- **Fabian Le Bourdiec** : Dirigeant
- **Patrice Cocheteux** (freelance) : Ingénieur Hardware
- **Marine Lemoigne Grelet** (freelance) : PhD Agronomie, responsable d'essais
- **Jean-Etienne Morlighem** : PhD Biotechnologies, Intégration technologiques
- **Lamiaa Ouzzine** : PhD Bio-informatique, Data scientist
- **Gabriel Guillocheau** : PhD Bio-informatique, Data scientist
- **Thomas Billet** : Ingénieur, Statistiques & Data Engineering

Montant recherché : 650 K€

AXIOMA France

22, Rue Louis Lépine - ZA
19100 BRIVE

Contact :

Anthony BUGEAT
+33 6 01 35 64 91
anthony.bugeat@me.com
Création 2012
www.axioma-france.com



Domaine d'activité : Innovation et Agriculture

Activités / description Projet

AXIOMA est un concepteur et fabricant d'additifs naturels à destination de l'agriculture et de l'élevage.

Nos additifs permettent à la plante d'améliorer l'assimilation de sa nutrition et donc les rendements et qualité de récolte mais également sa résistance aux stress climatiques.

La réduction des doses d'intrants chimiques est également une conséquence de la performance de nos produits sous AMM BIOTITULANT depuis Mai 2019 après 7 ans de travail sur la réglementation.

Equipe

- 1 fondateur • 1 RAC • 2 PhD Biologie moléculaire • 2 Ingénieurs Agro • 1 Directeur du développement
- 1 TC Grand Ouest • 2 Techniciens de production

Montant recherché : 2000 K€

ERTUS GROUP

40, cours d'ALBRET
33000 BORDEAUX



Contact :

Alain SUTRE

+33 5 56 00 89 00

alain.sutre@ertus.fr

Création 2000

<https://www.process2wine.com>

Domaine d'activité : Éditeur de logiciel métier

Activités / description Projet

Ertus Group développe et commercialise **Process2Wine®**, une **plateforme SaaS** ou vertical métier, pour la filière des vins et spiritueux avec plusieurs versions. En 2020, Exapta® (pilotage des traitements phytosanitaires) et SustainCost® (calculs prédictifs des coûts et de l'empreinte environnementale) seront 2 nouveaux modules particulièrement disruptifs issus de notre R&D.

Une équipe de 45 personnes en France et en Amérique du Nord propose également aux Grands Comptes des solutions sur mesure d'accompagnement à la transformation digitale pour l'optimisation de la performance.

Ertus Group a pour ambition de devenir leader sur son marché à la fois en France et à l'international. Nous sommes aujourd'hui un acteur incontournable et présents dans toutes les régions viticoles françaises. Par ailleurs, nos deux filiales nord-américaines, en Colombie-Britannique au Canada depuis 2016 et en Californie aux USA depuis fin 2018, nous permettent d'adresser directement ce marché avec une croissance très supérieure à nos prévisions due à un vif intérêt pour un vertical métier complet comme process2Wine.

Parmi les freins à l'utilisation des logiciels en viticulture, et plus généralement en agriculture, la contrainte du temps nécessaire à la saisie a longtemps été à l'origine du turn over des solutions chez les utilisateurs, qui sont devenus réticents. **Le tableur Excel reste encore à ce jour notre principal concurrent !** Il trouve ses limites lors de l'établissement du reporting, des états ou documents administratifs.

Nous avons donc développé une solution de base simple, ergonomique, que nous souhaitons demain commercialiser en ligne, et pouvoir la compléter avec des modules experts permettant aux collectivités (coopératives, CUMAs, ou structures importantes) de trouver une optimisation des ressources et une diminution de leurs coûts de production.

Equipe

- **Alain SUTRE** : CEO et fondateur
- **Marion CLAVERIE** : Responsable administratif et financier
- **Guillaume DUPIN** : Responsable commercial
- **Vincent CORBERY** : Responsable des opérations
- **Antoine SASSOUST** : Responsable des développements informatiques
- **Olivier SOMMIER** : Responsable R&D
- **Clément CHIVITE** : Business Unit Manager – Amérique du Nord

Montant recherché : 2 500 K€

Elqano

3, rue Chinchoenia
64700 Hendaye



Contact :

Yann Echeverria

+33 7 70 27 41 52

yann@elqano.com

Création 2018

www.elqano.com

Domaine d'activité : Logiciel SaaS Gestion des connaissances

Activités / description Projet

Elqano édite et distribue un logiciel de gestion des connaissances à destination des grandes entreprises. Le logiciel est un Chatbot intégré à Microsoft Teams auquel un employé peut poser n'importe quelle question, le chatbot redirige automatiquement la question à l'employé qui a la réponse, peu importe où il se situe dans le groupe.

L'utilisation de MS Teams est en train d'exploser (13 millions d'utilisateurs par jour en 2 ans), son installation est prévue chez 80% des membres du CAC 40 à l'horizon 2022 et va générer des challenges importants de transfert de connaissances entre équipes en silos.

Afin de devenir la réponse de référence à ces problématiques, nous sommes en train d'établir plusieurs partenariats : avec Bearing Point pour la validation de la solution à travers un POC payant auprès de 1000 employés (signé), avec l'INRIA pour l'amélioration de nos algorithmes et avec Microsoft pour la distribution.

Equipe

- **Yann Echeverria**, Dirigeant, responsable conception logiciel, ventes, stratégie. (ex-Procter and Gamble)
- **Vincent Pochet**, Responsable technique, architecture logiciel, intégration. (ex-Qonto)
- **Alexis Bernard**, Développeur, expert Ruby on Rails, scrum et monitoring.

Montant recherché : 1200 K€

Nous recherchons 1 200 K€ à l'horizon mi-2020 pour développer un modèle Freemium et Self Service afin de réduire notre cycle de vente et d'accélérer drastiquement la croissance de notre base d'utilisateur.

SANODEV

1 avenue d'Ester
87069 Limoges cedex



Contact :

Laure Sandoval
+33 6 12 64 13 63

laure.sandoval@sanodev.com

Création 2013

www.sanodev.com

Domaine d'activité : Médical/Agriculture/Agroalimentaire/Industrie

Activités / description Projet

La société Sanodev, située sur Ester Technopole à Limoges, est spécialisée dans la conception et la fabrication de machines de désinfection pour des applications dans le domaine de l'agriculture, l'agroalimentaire, l'industrie et le médical.

Son positionnement stratégique repose sur la maîtrise de différentes méthodes de désinfection physique à fort contenu technologique (lumière pulsée, UV, micro-ondes, arc électrique, plasma), écologiques et économiquement acceptables par rapport aux moyens de traitement chimiques actuels.

Elle répond aux défis sociétaux et environnementaux en proposant des technologies de désinfection sans chimie, 100% écologiques, s'inscrivant dans la démarche de la chimie verte et de la transition écologique.

Ses axes de développement sont :

- L'Agriculture : Solutions de traitement physique des fruits et légumes en substitution ou pour la dégradation des produits phytosanitaires
- L'Agroalimentaire : Solutions de traitement de process industriels (lavage, emballage, convoyage...)
- Le Médical : Solutions de traitement des déchets médicaux à la source et autonome.

Equipe

Actionnaires :

- **Laure Sandoval** : CEO, Ingénieur Sciences et génie de l'environnement
- **Nicolas Picard** : GM, Docteur en électronique HF
- **Patrick Leprat** : Expert associé, Professeur en Microbiologie

Collaborateurs :

- **Arnaud Lamardelle** : Chef de projet mécanique
- **Yaneck Agier** : Ingénieur électronicien
- **Jérôme Lelong** : Chef de projet électronique
- **Clément Daignan** : Chargé de gestion projet – communication innovation

Montant recherché : 400 K€

OCEAN Diagnostics

1, Allée Jean Rostand
33650 Martillac



Contact :

Franck TARENDEAU

+33 6 87 25 66 37

franck.tarendeau@ocean-diagnostics.com

Création 2019

www.ocean-diagnostics.com

Domaine d'activité : Santé/Diagnostic in vitro

Activités / description Projet

Le sepsis (anciennement appelé septicémie) est une maladie infectieuse du sang. Une personne décède tous les 3-4 secondes du sepsis dans le monde.

Les tests de diagnostic aujourd'hui disponibles sont les mises en culture de sang qui donnent l'identification du pathogène sous 2 à 10 jours.

OCEAN Diagnostics a vocation de créer un test de diagnostic rapide du sepsis révolutionnaire qui permettra de connaître l'identité du pathogène sous 3 heures. Grâce à notre test le taux de mortalité du sepsis devrait chuter à 10% contre 35% aujourd'hui.

Le marché mondial d'un test rapide du sepsis est estimé à 8,4 milliards d'euros avec une croissance annuelle de 8-13%.

Equipe

L'équipe d'OCEAN Diagnostics est composée de 4 membres dont la plupart sont issus de l'industrie, notamment de l'industrie du diagnostic in vitro.

- **Franck Tarendeau**, PhD Biologie Moléculaire, Master Qualité. **Fondateur, Président, Directeur Scientifique**. Ancien dirigeant de start-up, issu de l'industrie du diagnostic (bioMérieux-Expert référent technique & business du sepsis).
- **Cyril Dian**, PhD en Biochimie. **Fondateur, Relations investisseurs, Directeur de production à partir de 2021**. Issu de l'industrie des vaccins (IMAXIO-OSIVAX Responsable de production).
- **Delphine Scokaert**, PhD en Biologie Cellulaire, Master Marketing&Management des biotechs. **Conseil Marketing, Directrice Marketing & Business Development à partir de 2021**. Issue de l'industrie du diagnostic (Roche Diagnostics – Responsable global digital marketing).
- **Bertrand Simon**, PhD en Biologie Structurale. **Scientifique senior**. Issu du Laboratoire de Biologie Moléculaire Européen (EMBL).

Montant recherché : 500 K€

INDRICKS

42, Rue Pauline Kergomard
33000 BORDEAUX

Contact :

Sophie LAMARQUE

+33 6 99 41 60 85

sophie.lamarque@indricks.com

Création 2016

<https://www.indricks.com>



Domaine d'activité : immobilier neuf digital (Proptech)

Activités / description Projet

Développement d'une plateforme à destination des professionnels de l'immobilier qui :

1. **Centralise l'ensemble de l'offre** immobilière du neuf en **temps réel** (INDRICKS est la 2^e plateforme leader sur le marché en termes d'offres, avec 25.000 biens partout en France) ;

2. **Digitalise intégralement tout le process** de vente de la recherche, jusqu'à la signature chez le notaire via des technologies de **Blockchain** (coordination de toutes les parties prenantes pour réduire les délais, et passer de 6 mois aujourd'hui, à 2 mois grâce à la Blockchain).

Le marché visé est large puisqu'il s'adresse à tous les professionnels de l'immobilier : conseiller en gestion de patrimoine, agence immobilière, indépendant, notaire, banquier, etc. Notre modèle est disruptif puisque nos services dématérialisent chacune des étapes d'une transaction immobilière via des technologies de Blockchain, afin d'accélérer les transactions. En plus de supprimer les freins que ces acteurs (notaires, promoteurs, professionnels de l'immobilier) rencontrent sur le marché, il transforme l'expérience acquéreur à travers les outils que nous proposons : l'acquéreur dispose d'un unique intermédiaire, qui lui permet de choisir un logement parmi toute l'offre existante, et en temps réel (fiabilité totale).

Équipe

- **Anthony MATARAZZO** : associé fondateur, chargé du développement (commercial et technique) de l'outil, et de l'aspect financier d'INDRICKS.
- **Sophie LAMARQUE** : associée fondateur, CEO, chargée du développement externe et des aspects fiscaux et juridiques d'INDRICKS.
- **Geoffrey SALEUR** : salarié, développeur.
- **Simon MÉLIN** : alternant, webdesigner.

Montant recherché : 1.000 K€

InPlanta

1 Avenue d'Ester, technopôle d'Ester
87069 Limoges

Contact :

David Marionnet
+33 6 87 33 92 73

david.marionnet@inplanta.fr

Création 2018

www.inplanta.fr



quand la nature
s'élève.

Domaine d'activité : Biotechnologie végétal

Activités / description Projet

InPlanta s'approprié la technologie de la vitro-culture végétale pour proposer un concept de plantes se développant sans aucun entretien sur des durées de plusieurs mois en totale autonomie.

Le marché d'InPlanta se situe à la frontière du végétal et de la décoration d'intérieur. En France, le premier représente 1,4 milliard d'€ pour les plantes d'intérieur, le second 1,6 milliard d'€ pour les objets décoratifs.

La commercialisation est en BtoB. Deux segments sont prospectés, les particuliers via des acteurs de la vente directe et vers les professionnels via une offre locative.

Equipe

Les actionnaires fondateurs

- **David Marionnet**, Président
- **Vincent Gloaguen**, expert scientifique
- **Idelette Plazanet**, responsable R&Prod
- **Frédéric Bordes**, expert développement et relations extérieures

L'équipe opérationnelle

- **Direction** : 1 Président
- **R&Prod** : 1 Responsable R&Prod
- 1 Technicien de Production
- **Com/Marketing** : 1 Chargé de communication

Montant recherché : 400 K€

ST@RTEC DEVELOPPEMENT

11 Avenue Henri Becquerel
33700 Mérignac



Contact :

Claude ANDRIEUX

+33 6 84 32 52 95

c.andrieux@startec-developpement.com

Création 2015

<https://startec-developpement.com/fr/>

Domaine d'activité : Transition Energétique

Activités / description Projet

Conception et fourniture de technologies pour la transition énergétique dans les secteurs de la mobilité électrique, stockage d'énergie et éclairage off-grid au travers de 3 spécialités :

- Packs batteries spéciaux Lithium ou NiMh
- Systèmes d'Alimentation, Convertisseurs et Onduleurs
- Electroniques de pilotage de batteries (Battery Management Systems)

L'activité de plus en plus portée par le secteur de la mobilité électrique est en forte croissance avec un CA enregistré sur les 8 premiers mois 2019 en augmentation de plus de 30% par rapport à 2018.

Cet emballement engendre une forte augmentation du BFR et une très forte tension sur les capacités de fabrication en termes d'organisation, de surfaces dédiées et moyens de fabrication disponibles.

Cette croissance implique aussi une mutation culturelle pour passer d'une activité centrée R&D à une activité industrielle.

Equipe

- **Thomas DEBUISSER** : Gérant du Groupe (autodidacte passionné d'électronique et empreint d'humanisme)
- **Gregory MAIROT** : Directeur de CLAIRITEC (ingénieur électronicien des débuts de CLAIRITEC)
- **Benoit LALANDE** : Directeur de BMS Power Safe (ingénieur ENSEEIHT, ex-SAFT et JAGUAR)
- **Cédric LOUBIAT** : Directeur de NEOGY (ingénieur ESEO Angers, ex-SAFT, Président du CATIE)
- **Xavier PETITDIDIER** : Directeur Technique (électronicien ex-responsable R&D SAFT Poitiers et FORSEE Power)
- **Claude ANDRIEUX** : Directeur Délégué du Groupe (ingénieur Centrale Lyon, ex-Motoriste RENAULT, ex-CEO AIROX, ex-DG ae&t, ex-responsable R&D France LEGRAND)

Montant recherché : 2000 K€

KAZoART

55, rue du Petit Parc
33200 Bordeaux

Contact :

Mathilde Le Roy

+33 6 61 37 12 53

mathilde@kazoart.com

Création 2015

www.kazoart.com

KAZoART

Domaine d'activité : Marketplace de Vente d'Art

Activités / description Projet

KAZoART est une Marketplace qui permet d'acheter des œuvres d'art en direct auprès des meilleurs artistes contemporains. Créés en 2015, nous sommes aujourd'hui le leader en France dans la vente online entre artistes et amateurs d'art, avec une croissance annuelle de +150% en moyenne depuis notre lancement.

Nous adressons une clientèle de particuliers amateurs d'art, mais aussi d'entreprises sous forme de Leasing, qui leur permet de défiscaliser (activité en fort développement).

Nous avons amorcé notre développement international avec le UK (printemps 2019) et ambitionnons de poursuivre pour devenir le leader européen à horizon 2024.

Equipe

KAZoART c'est une équipe de 10 personnes basée en plein cœur de Bordeaux (place de la Bourse).

- **Mathilde LE ROY**, CEO et Fondatrice, ESSEC MBA, 15 ans d'expérience en Marketing dans le secteur des médias (TF1) et de la Culture (Orchestre de Paris, Cité Universitaire de Paris, ...).
- **Alexandre Maria**, CEO et Associé, Institut Mines-Télécom Business School, 12 ans d'expérience en Webmarketing dans le e-commerce, notamment au sein de Wine&Co.
- **Sami Gaaloul**, CTO et Associé, 15 ans d'expérience en Développement Web Fullstack, notamment au sein de sites e-commerce de premier plan (Smallable, ...).
- **Marion Hamon**, Directrice Relations Clients & Artistes, Ecole du Louvre.

Montant recherché : 2 000 K€

LAOU

1, av d'ester
87000 LIMOGES

Contact :

Aurore Thibaud
+33 7 52 63 75 80

aurore@laou.fr

Création 2017

<https://laou.fr/>



Domaine d'activité : HR Tech

Activités / description Projet

Problème => Les entreprises en régions peinent à recruter les profils nécessaires à leur développement, qui sont sur-concentrés en Ile-de-France.

Marché => 30 000 postes d'informaticiens sont vacants en province. Pourtant, 100 000 informaticiens rêvent de quitter Paris. Mais les freins à la mobilité les en empêchent (job du conjoint, salaire...).

Concept => Laou est une plateforme SaaS de recrutement qui prend en compte ces freins : salaire, budget immobilier, job du conjoint, et cadre de vie, pour orienter les candidats vers le besoin des entreprises.

Potentiel => Alors que les talents sont sur-sollicités, notamment les développeurs web, le capital sympathie pour Laou est fort car Laou incarne le désir d'équilibre auquel aspirent les nouvelles générations et surfe sur des tendances de fonds de qualité de vie.

Bénéfice => **Le vivier de candidats des entreprises en province augmente.** Aujourd'hui, 45 entreprises dans 3 régions et 3800 candidats sont déjà utilisateurs de Laou.

Laou vise en 3 ans =>

- un développement à l'international dans l'espace francophone et aux USA
- 1000 recrutements réalisés

Equipe

Aurore Thibaud et Perrine Bailly se sont associées pour créer Laou.

Leurs savoir-faire et personnalités se complètent, elles forment une équipe dirigeante passionnée et ambitieuse :



Aurore Thibaud

CEO - Sales & Marketing

- ex. AFD, Adie, Entrepreneurs du Monde, Emmaüs Défi
- ISMAPP, sciences politiques. Spécialiste du marketing des territoires.



Perrine Bailly

Product Owner

- ex. 1000mercis, ESV Digital, Marin Software
- ingénieur informatique et électronique ENSEEIHT Toulouse, mastère HEC

L'équipe est également constituée de Thiebaud Leborgne, Développeur web, Charlotte Drault, Customer success manager, et Marc Wu, Growth hacker.

Montant recherché : 1500 K€

Laou vient de boucler en avril 2019 son premier tour de table à hauteur de 850K€ (320K en capital + BPI, dette & sub).

Comptoirs des Pêcheurs.com

37 rue Lacornée
33000 Bordeaux



Contact :

Ludovic HIBON // Loic Morin

+33 7 68 41 02 35 // +33 6 01 24 37 04

ludovic.hibon@comptoirdespecheurs.com

Loic.morin@comptoirdespecheurs.com

Création 2015

<https://comptoirdespecheurs.com>

Domaine d'activité : Loisirs digital

Activités / description Projet

ComptoirDesPêcheurs / FishingTheSpot est une plateforme Freemium de pêche récréative.

Notre modèle est à la fois B2C et B2C :

1. B2C : quelque soit l'endroit où vous êtes, nous vous indiquons :

- Où pêcher (35000 spots de pêche déjà référencés pour la France)
- Quand pêcher (un algorithme de prévision de la pêchabilité, développé avec Polytechnique)
- Avec qui pêcher (le BlaBlaCar de la pêche)
- Comment pêcher (des milliers de fiches conseil rédigées)
- Que pêcher (un classement en temps réel des espèces pêchées ville par ville)
- La possibilité d'homologuer vos prises avec votre smartphone (dépôt de brevet en cours)
- Nos milliers d'internautes communiquent via notre réseau social dédié aux pêcheurs et par lequel nous récupérons de la data chirurgicalisée

=> La plupart de ces services sont payants et accessibles via une adhésion à notre Club digital (4,99 euro/mois)

2. B2B : Fort des data que nous récupérons de nos pêcheurs, nous vendons des services sur mesure aux professionnels (pêche, nautisme, campings, magasins Grande distribution, médias, ...).

Exemple de services pour le réseau Decathlon : nous déployons des écrans tactiles précisant les spots de pêche et recommandant le matériel correspondant.

Le site français, ComptoirDesPêcheurs est déjà la 1ère plateforme de pêche pour les particuliers en France avec 2 millions de visiteurs uniques chaque année. Nous venons de lancer la version internationale du site aux Etats-Unis et au Royaume uni (septembre 2019) et prévoyons d'ouvrir 100 pays d'ici 5 ans.

Equipe

• **2 fondateurs** : Loic Morin, 53 ans et 25 années de direction générale d'entreprises.

Ludovic HIBON, 36 ans, Ingénieur ENSAMs, 8 années d'expérience dans le conseil en organisation.

• **6 CDI** : 2 responsables des partenariats BtoB, 1 infographiste, 1 UX manager, 2 développeurs

Montant recherché : 1000 K€

Luos Robotics (SAS)

104B, avenue Aristide Briand
33110 Le Bouscat



Contact :

Nicolas RABAULT

+33 6 08 64 84 90

nicolas.rabault@luos-robotics.com

Création 2018

www.luos-robotics.com

Domaine d'activité : Robotique

Activités / description projet

Luos Robotics veut révolutionner l'industrie en pleine croissance de la robotique mondiale, marché qui nécessite une technologie modulaire pour évoluer et une standardisation pour supporter cette croissance.

La conception robotique est aujourd'hui trop longue, trop chère et trop complexe.

Le produit Luos est un logiciel interne au robot reliant et faisant communiquer tous ses éléments, regroupés en une image système unique, adapté à la production de masse.

Intégrée dans un robot, cette technologie simplifie toute sa conception, son industrialisation et production, et sa maintenance.

Equipe

- **Nicolas RABAULT** : Président (R&D, relation client)
- **Emanuel ALLELY** : Directeur général (marketing, communication, stratégie)
- **Simon BAUDRY** : Directeur général (production, financement, juridique)

Montant recherché : 1200 K€

MATERR'UP

50, Allée de Cérés
40230 SAINT-GEOURS-DE-MAREMNE



Contact :

Mathieu Neuville
+33 6 61 24 90 39
contact@materrup.com
Création 2018
<https://materrup.com/>

Domaine d'activité : ConstrucTech

Activités / description Projet

Alors que le secteur du bâtiment (construction et vie du bâtiment) représente 34 % des émissions de CO2 et le BTP génère 70% des déchets sur le territoire national.

Materr'UP, apporte une solution pour réduire massivement l'empreinte carbone du secteur et valoriser les déchets du BTP en matériaux structurels.

La technologie « Crosslinked Clay Cement », brevetée par Materr'UP, remplace le ciment Portland (CEM I) par de l'argile, ce liant ne nécessite pas de cuisson.

De ce fait, à iso-performance, elle est de 50 à 80% moins émettrice de CO2 qu'une solution conventionnelle.

Equipe

Materr'UP est porté par une équipe dotée de 30 années d'expérience pro cumulées au sein de majors de la construction et de la finance. **Mathieu Neuville** et **Manuel Mercé** cumulent 14 brevets à leur actif. Charles Neuville possède une expérience de 13 ans en banque d'investissement.

Formés à la méthodologie et la rigueur des groupes industriels et financiers.

Différentes expertises stratégiques pour une start-up industrielle dans la construction : conduite de projets R&D/financement projets/politiques publiques/études de marché et positionnement/bas carbone/terre

Montant recherché : 500 K€

Moon SAS

Le Campement - 87 Quai de Queyries
33100 Bordeaux

Contact :

Thomas SAMUEL

thomas@moon.community

Création 2019

www.moon.community



Domaine d'activité : Inclusion Financière

Activités / description Projet

Moon révolutionne la vie des foyers africains ruraux en apportant une solution unique d'inclusion digitale, énergétique et financière. Aujourd'hui Moon commercialise en Afrique de l'Ouest une offre de kit solaire individuel et de « Moonphone » vendu à crédit.

Moon est une spin-off de Sunna Design, entreprise pionnière de l'éclairage solaire (13m€ levés, 10m€ de R&D, 14 brevets, 10 prix internationaux), et dont le capital est 100% détenu par Thomas SAMUEL.

Moon a déjà bénéficié de 1,7m€ d'investissements pour développer une technologie propriétaire (plateforme backend, apps, OS base android), et se déployer commercialement au Sénégal avec déjà 4000 clients satisfaits !

Equipe

- **Thomas SAMUEL**, (ingénieur, fondateur de Sunna Design) CEO, en charge de la stratégie et des partenariats
- **Antoine SEBASTIANUTTI**, (ingénieur), COO et dirigeant la filiale sénégalaise composée de 40 personnes
- **Mathieu PELLON**, (Développeur), CTO, en charge de la roadmap technique et de l'innovation

Montant recherché : 2 000 K€

Aujourd'hui Moon souhaite accélérer son développement grâce au support de nouveaux investisseurs privés qui rejoindraient les premiers financeurs de Moon (600K€ levés à date), en vue d'une levée de fonds de 2m€ prévue en 2020.

MOVE YOUR BUDDY

100, Avenue de l'Adour
64600 Anglet

Contact :

Guillaume QUAETAERS

+33 6 76 03 11 67

guillaume@moveyourbuddy.io

Création 2017

www.moveyourbuddy.io



Domaine d'activité : RH / Sport / Loisirs

Activités / description Projet

Plus de 50% des activités sportives et de loisir en entreprise sont organisées de manière informelle par des outils de messagerie non adaptés (mail, what's app, SMS ...). Move Your Buddy est une plateforme web et mobile permettant de simplifier et d'automatiser l'organisation d'événements sportifs et de loisir en entreprise. Nous aidons les grands groupes à décloisonner les services, mieux on-boarder les nouveaux arrivants et renforcer la marque employeur.

Au-delà de la qualité de notre plateforme nous nous différencions par un accès au marché innovant basé sur des partenariats avec des clubs sportifs pros (Olympique Lyonnais, Stade Rennais ...).

Cette stratégie scalable permettant de mettre des barrières à l'entrée, est mise en place par Guillaume le CEO qui a travaillé pendant 10 ans en tant que directeur commercial pour différents clubs Pros.

Equipe

3 co-fondateurs :

- Guillaume QUAETAERS : CEO – 10 ans d'expérience dans le marketing sportif
- Maxime AUBARET : CTO – Fullstack developer (Champion de France d'informatique, 8^{ème} mondial)
- Quentin GUILLOUT : COO – Fullstack developer

Montant recherché : 800 – 1 000 K€

TOOPI ORGANICS

44, cours Gambetta
33210 LANGON



Contact :

ROES Michael

+33 6 02 06 61 58

administratif@toopi-organics.com

Création 2019

www.toopi-organics.com

Domaine d'activité : Recherche en biotechnologie

Activités / description Projet

Toopi Organics a développé un procédé biotechnologique low tech breveté permettant de valoriser l'urine humaine en produit(s) agricole(s). Nous collectons les volumes d'urine auprès des laboratoires d'analyses médicales et des loueurs de toilettes sèches, demandeurs d'une solution de valorisation des urines issues de leurs activités.

Le procédé permet d'obtenir, à faibles coûts, un fertilisant innovant à base de bactéries, commercialisé auprès des coopératives agricoles et des fabricants d'engrais.

Equipe

• Equipe fondatrice :

Michael ROES : **Fondateur** de la société Toopi Organics

Pierre HUGUIER : Responsable R&D (**co-fondateur**)

• Board associés :

René MESNAGE : DAF

Mathieu PREEL : Loueur de toilettes sèches (**co-fondateur**)

Olivier VERA : Distributeur de produits agricoles

Pierre GAULTIER : Responsable communication

IRDI SORIDEC : Fonds d'investissement

• Salariés :

Victor JARIELLE : Responsable collecte

Eugénie JARIELLE : Responsable administrative

Sarah FONDEVILLE : Chef de projet communication

Renaud MOLINA : Technicien de laboratoire

Ophélie MERZEAUX : Alternante en microbiologie

Montant recherché : 1.000 K€

MySofie

250, Cours de l'Yser
33800 BORDEAUX

Contact :

Philippe BARANSKI

+33 6 32 24 82 58

philippe@mysofie.fr

Création 2017

www.mysofie.fr



Domaine d'activité : insurtech santé

Activités / description Projet

mySofie est le premier agrégateur de prestation de santé en France.

Notre solution basée sur un système intelligent d'analyse et de réconciliation de données jusque-là éparpillées et incompatibles permet d'agrèger et de synchroniser tous types de contrats santé et de régimes de sécurité sociale dans l'objectif de faciliter et simplifier la relation à la santé.

mySofie accompagne son utilisateur grâce à la mise à disposition d'un écosystème de services quotidiens ou à la demande qui répond à tous les besoins courants en matière de parcours de soins et de prévention. Notre environnement crée un engagement fort, et impliquant par des contacts fréquents et à forte valeur ajoutée.

En connectant sur une seule et même application ma sécurité sociale, ma complémentaire d'entreprise, la mutuelle de mon conjoint et celles des personnes que j'accompagne, je visualise l'ensemble du parcours de soins et mes droits et comprend en un coup d'œil le détail de ma consommation santé et mon budget. Nous ne sommes plus soumis à des calculs ou des règles nébuleuses qui nous échappent. Aucune saisie n'est requise, **mySofie** part de l'existant - vous pouvez y connecter votre complémentaire, votre sécurité sociale, celles de votre conjoint, de vos enfants et même de vos parents.

Le résultat ? Un historique de toute votre tribu, clair et lisible, facile à parcourir, soin par soin, date par date, personne par personne. Des alertes sur les remboursements en attente. La possibilité de parler à un médecin quand et où vous voulez ; d'envoyer la facture de votre conjoint à sa mutuelle pour déclencher la prise en charge au plus vite. De transmettre l'ordonnance de vos parents en pharmacie pour passer chercher la commande quand elle sera prête. Et d'ajouter à tout moment une personne en situation de vulnérabilité pour lui faire bénéficier de tous ces services.

Equipe

- **Philippe BARANSKI (co-fondateur)** développement commercial, des partenariats et des services assurance.
- **Aymeric MEHU (co-fondateur)** Créateur de l'algorithme de réconciliation il pilote la partie technologique et d'analyse de données.
- **Matthieu BELBEZE associé** UX et marketing manager.
- **Benoit GANTAUME associé** développeur confirmé.

Montant recherché : 3000 K€

EXPATEO

97, allée Théodore Monod
64210 Bidart



Contact :

Claire Pinatel

+33 6 18 35 30 69

cpinatel@expateo.com

Création 2015

www.expateo.com

Domaine d'activité : HR tech

Activités / description Projet

Depuis son pivot stratégique à l'été 2018, Expateo développe des solutions SAAS de gestion de la Mobilité Internationale des talents pour permettre aux équipes RH une gestion plus conforme et efficace des process tout en améliorant l'accompagnement de leurs salariés dans leur mobilité.

Un outil de workflow permet aux équipes RH de travailler en réseau. Il peut se connecter à nos assistants Personnels de Mobilité des salariés pour un accompagnement optimisé.

1 an après notre pivot, notre offre est d'ores et déjà commercialisée auprès de grands groupes.

Equipe

- **Claire Pinatel**, CEO, cofondatrice = 15 ans d'expérience banque, Conseil en stratégie et entrepreneur, Audencia & Essec. Cofondatrice d'une startup dans le legaltech (Contracteo, devenue Agence Hercule hercule.co/) Expatriée dans 4 pays.

- **Patrice Berquet** CTO, cofondateur = 25 ans d'expérience en développement et gestion de projets IT pour des grands groupes.

+ 1 future associée CMO & business development

+ 3 salariés (1 développeur, 1 UX design, 1 juriste mobilité internationale & DPO) et 1 alternant (1 développeur)

+ 1 Recrutement début 2020 de notre Product Owner qui collabore déjà avec nous

Montant recherché : 700 K€



www.innovaday.com



OncoNeural

15, rue des Sittelles
86550 Mignaloux Beauvoir



Contacts :

Benoît Tinetti / Guillaume Riitano

+33 6 76 97 66 05 / + 33 6 09 08 75 30

benoit@onconeural.com / guillaume@onconeural.com

Création 2019

www.onconeural.com

Domaine d'activité : Logiciel aide au diagnostic des cancers

Activités / description Projet

OncoNeural développe un **logiciel de détection de lésions cancéreuses multi-organes appliqué à l'IRM** à partir d'algorithmes basés sur du machine learning. Ce logiciel est un outil d'aide au diagnostic pour les radiologues afin de leur faire gagner du temps et d'augmenter la fiabilité de leur diagnostic. **Notre mission : Mieux diagnostiquer pour mieux soigner.**

OncoNeural profite d'une collaboration avec le CHU de Poitiers et le CNRS, et est soutenu par divers organismes dont BPI (labellisation « Deep Tech », bourse French Tech, nommé i-Lab), Technopôle Grand Poitiers, Cancer Campus.

Equipe



Benoît TINETTI
CEO - Ingénieur Supélec
14 ans de conseil
(Deloitte, Altran Tech)
FONDATEUR & ASSOCIÉ



Guillaume RIITANO
DG - Diplômé ENSAM et
IAE, Médecin interne
FONDATEUR & ASSOCIÉ



Luc VEDRENNE
Data Scientist - IMT
Atlantique Brest



Georges GAGNEROT
Conseiller Technique -
PhD en informatique,
Entrepreneur
FONDATEUR & ASSOCIÉ

NOTRE COMITÉ SCIENTIFIQUE



Pr. Rémy GUILLEVIN
Professeur au CHU de Poitiers
Responsable du laboratoire Dactim-MIS



Dr. Daniel RIITANO
Radiologue - Ancien Attaché de
consultation de l'institut Paoli Calmettes

NOS PARTENAIRES DE RECHERCHE



Montant recherché : 400 K€

Quorum

Pépinière Eco-Créative, 9 rue André Darbon,
33000 Bordeaux (+ Paris)



Florent Barre
+33 6 33 54 75 66
fb@quorum.co
création
www.quorum.co

Domaine d'activité : Saas, Data, Civictech, Mobile

Activités / description Projet

Quorum est une entreprise de la Civictech créée pour transformer la façon dont les organisations civiques, politiques et les ONG entrent en contact avec leurs bénévoles, leurs soutiens et les citoyens.

Quorum offre une solution digitale et de gestion des données (plateforme web et application mobile) qui permet aux organisations civiques et politiques d'être plus rapides, plus précises dans leurs actions de terrain, de lever plus des fonds, de mieux capter l'attention et comprendre leurs soutiens, mais aussi d'organiser et de motiver leurs équipes de bénévoles sur le terrain.

Avec une « preuve du concept » en service en 2018 (15 clients générant 80k€ de revenue), Quorum a lancé son produit en mars 2019 autour de plusieurs points marquants : un partenariat avec le leader mondial (Nationbuilder) de création de site Internet & bases de données pour les organisations politiques et associatives, un accord cadre pour les municipales de 2020 avec La République En Marche, le Modem, des organisations équipées dans 5 Pays (France, Suisse, Roumanie, Slovaquie, Tunisie) et en 4 langues (français, anglais, arabe, slovaque) en 3 mois.

Quorum construit donc une solution SAAS (Software as a service) qui a prouvé sa capacité à être monétisée dans un marché atypique et qui doit faire face à de nombreux défis (thématiques de l'engagement en vogue vs baisse du nombre de bénévoles dans les organisations, défiance du public vs volonté de participation des citoyens, baisse des dons vs augmentation des richesses etc.) auxquels le digital peut apporter des réponses.

Equipe

Fondé par **Florent Barre**, Président (Ceo) (Sciences Po) et **Jean-Baptiste Daniel**, Directeur Technique (CTO) (Ingénieur, ancien Hubstairs, Mieux Placer, CGI), l'équipe aujourd'hui est composée à 90% d'ingénieurs, data scientists, et d'équipes produit (6 stagiaires inclut donc 90% ce qui fait peu).

Une équipe de passionnés composée d'anciens entrepreneurs (Ancien fondateur de Crème de la Crème, Ancien fondateur de We code) sur des sujets d'engagement et de numérique.

Montant recherché : 700 K€

Pour :

- Répondre à la croissance et construire une équipe marketing pour dépasser le « simple bouche à oreille »
- Consolider le produit sur les aspects dons sur mobile et traçables pour ouvrir de nouveaux horizons de business model et de cibles commerciales



www.innovaday.com



Recyclamer Innovation

6 bis, chemin Notre Dame au Goth
87200 SAINT-JUNIEN



Contact :

Alan D'ALFONSO PERAL

+33 5 87 50 30 05

contact@recyclamer-innovation.com

Création 2018

<https://www.recyclamer-innovation.com>

Domaine d'activité : robots solaires autonomes collectant les déchets solides et liquides à la surface des espaces aquatiques

Activités / description Projet

Le dispositif de **Recyclamer** Innovation se présente comme une gamme d'embarcations solaire autonome (combinaison de panneaux solaires et de batteries) permettant de collecter les déchets solides flottants, les déchets liquides de type hydrocarbures ainsi que les cyanobactéries. Cet « aspirateur des mers » est donc proposé pour le nettoyage des espaces aquatiques (lacs, étangs), côtiers et portuaires.

Le dispositif se décline en différentes tailles : S, M et L. La taille S est d'ores et déjà commercialisée. Le développement industriel est prévu d'ici fin 2019, l'idée étant dans un premier temps d'équiper les ports et les plans d'eau. Aujourd'hui, **Recyclamer** Innovation se consacre à la création, au développement et à la commercialisation de la taille M, dont l'objectif est de pouvoir l'industrialiser fin 2020. Pour le moment, la recherche de fonds pour financer le projet de développement, de recherche et d'innovation est prioritaire et nécessaire pour pouvoir avancer dans ce travail.

Equipe

En 2019, l'équipe de l'entreprise Recyclamer Innovation est composée de deux personnes :

- **Alan D'ALFONSO PERAL**, fondateur de l'association Recyclamer et Président de la start-up Recyclamer Innovation.
- **Aline VARINOT**, recrutée depuis le 1er juillet 2019 au sein de l'entreprise. Product manager sur le filtre à hydrocarbures.

D'ici la fin de l'année 2019, l'entreprise souhaite recruter 3 autres personnes, essentiellement des techniciens.

Montant recherché : 800 K€

Dont 450 k€ de fonds propres.

REMATCH

269, bd du Président Wilson
33200 Bordeaux

Contact :

Franck Si-Hassen
+33 6 14 89 27 78

franck@rematch.fr

Création 2017

www.rematch.fr



Rematch
Sport

Domaine d'activité : SporTech

Activités / description Projet

Rematch propose aux spectateurs des bords de terrains de sport amateur un système unique : remonter le temps pour capturer les plus belles actions d'un match.

Plus besoin de matériel, un smartphone avec l'appli gratuite Rematch suffit.

Les vidéos sont directement disponibles sur l'app comme sur le site de Rematch triées par match, club, catégorie, niveau... Rematch est un réservoir indexé de vidéos de sport amateur !

Ces vidéos sont destinées à être visibles directement sur le site et les réseaux sociaux des clubs, médias, fédérations, comités... et les sponsors adorent !

Equipe

- **Pierre Husson**, cofondateur, Président, Marketing et Communication
- **François Alary**, cofondateur, DG, CTO
- **Franck Si-Hassen**, cofondateur, DG, CFO et Commercialisation
- **Jean-Pierre Papin**, cofondateur, Ballon d'Or et Ambassadeur
- **Florent Daian**, Développeur Responsable site, player et widget
- **Paul Billot**, Développeur Backend
- **Sonia Zandouche**, CM
- **Axel Lucas**, Graphiste
- **Maïky Loisel** et **Guillaume Neels**, Business Development Club

Montant recherché : 1 000 K€

Akewatu

20, route de Bordeaux
33950 Lege Cap Ferret



Contact :

Julien MARTEL

+33 6 58 73 85 72

julien@akewatu.com

Création 2017

www.akewatu.com

Domaine d'activité : Market Place

Activités / description Projet

Akewatu (prochaine session en Maori) est la plus grande place de marché communautaire surf.

En nous appuyant sur l'expertise et les modèles de Farfetch (réseau de magasins proposant l'accès à des produits neufs) et Vestiaire Collectif (certification de produits d'occasion), nous avons créé le plus grand choix de matériel technique surf en France.

Notre mission est de permettre aux membres de la communauté (à ce jour 70.000 membres) de pouvoir acheter et vendre du matériel technique d'occasion ou neuf auprès de vendeurs particuliers ou professionnels en toute sécurité et confiance.

Equipe

Co-Fondateurs

- Julien MARTEL CEO, INSEAD 2016, +10 ans d'expérience d'intrapreneur notamment dans le milieu de la e-santé.
- Franck BONNIFACE CFO, +15 ans d'expérience en accompagnement de croissance pour les startup, notamment en tant que DAF de Vestiaire Collective.
- Nicolas DROUET CRO +10 ans d'expérience dans l'industrie du surf, en tant que gérant depuis 12 ans d'un surf shop au Cap-Ferret.
- Henrique FERNANDES COO, +15 ans d'expérience dans les opérations en start up, notamment en tant que Co-Fondateur de Vestiaire Collective.

Montant recherché : 1200 K€

DIPONGO

56 rue de Tivoli
33 000 Bordeaux



Contact :

Emmanuelle GRAS

+33 7 83 50 04 53

emma@dipongo.co

Création 2018

www.dipongo.co

Domaine d'activité : EdTech/Divertissement/Marketing

Activités / description Projet

Chez Dipongo, on a constaté que les enfants font de moins en moins appel à leur créativité et leur imaginaire. Cela peut s'expliquer par des comportements passifs devant des écrans. C'est prouvé, le temps passé devant les écrans altère considérablement la capacité d'imagination des enfants et leur créativité. La créativité ne sera jamais remplacée par les machines.

Pour y remédier, la société Dipongo s'est donné le défi suivant : Montrer qu'il est possible d'éveiller le développement créatif de l'enfant à travers un usage différent et intelligent du numérique.

Et comment ?

Nous avons créé la première application d'histoires phygitales, entre réel et virtuel, personnalisées pour les enfants de 4 à 9 ans dans lesquelles les enfants vont devenir acteurs en créant des solutions via leur imaginaire. Pour cela toutes nos histoires sont écrites par des spécialistes de l'éducation et de la créativité : professeurs, chercheurs en neurosciences, psychologues, pédiatres et sophrologues.

Equipe

- Emmanuelle GRAS : CEO & Co-Fondatrice, Pôle Commerciale & Finance. Formation ingénieur HEI
- Marion PERET : DA & Co-Fondatrice, Pôle Création & Produit. Master spécialisé Art direction & Global créativité, Sup de Pub Londres
- Angeline GAGNY : Animatrice 2D-3D
- Mélanie BLATTER : Graphiste
- Rosine MARSAN : Graphiste

Montant recherché : 600K€

DRONISOS

11, rue Yvonne et Robert Noutary
33130 Bègles



Contact :

Laurent PERCHAI

+33 6 88 54 62 02

lperchais@dronisos.com

Création 2016

www.dronisos.com

Domaine d'activité : Divertissement

Activités / description Projet

Avec une solution unique permettant de gérer des centaines de drones lumineux en toute simplicité et sécurité, DRONISOS fait du ciel le plus grand écran du monde, en utilisant les drones, des pixels animés.

De grands parcs d'attractions (France, Chine), des acteurs internationaux du divertissement (USA [Jimmy Fallon], France, Italie, UK, Liban...) mais aussi des agences de publicité (France [Peugeot], Lancôme [Chine]) s'en sont emparés pour impressionner leurs audiences et renouveler le genre du divertissement.

A date, DRONISOS a opéré plus de 15 000 vols dans plus de 20 pays

Equipe

3 associés :

- Laurent PERCHAI (DG) : Orange, Canal+ | | Polytechnique, HEC Paris
- Jean-Dominique LAUWEREINS (Président, DT) : BeTomorrow, Kalisto, Autodesk | | MS in Computing • •
- Jean MEILLON (DAF) : Sol Arcadia Groupe, Caisse des Dépôts | | Science Po Bordeaux, MBA Dauphine

22 salariés : 10 R&D + 10 Opérations + 2 Ventes

Montant recherché : 3 000 k€

Avec l'ambition de passer de leader européen à leader mondial en diffusant au maximum sa technologie, DRONISOS prévoit d'investir dans :

- le recrutement d'ingénieurs pour faire évoluer le produit pour qu'il soit encore davantage utilisable par d'autres
- le matériel notamment en drones pour agrandir notre capacité de réponse à la demande
- le développement solution logistique pour acheminer et optimisation l'utilisation du matériel en fonction des pics de demande (fête nationale par ex)
- le recrutement d'une force commerciale basée aux USA et dédiés au lieux de divertissement (dont parc d'attraction)
- la production des Grands spectacles signature avec des artistes renommés