

ON

Or Norme



Quêtes

Quest
for change

LE MAGAZINE HORS-SÉRIE
DES ENTREPRENEURS INNOVANTS DU GRAND EST



Restez
en lien avec
votre audience
en ligne et en
direct depuis
notre studio TV.

STRASBOURG EVENTS.

E-EVENT on line LIVE

LIVE

Nos équipes vous proposent des solutions clé en main pour continuer à vous rassembler tout en respectant les consignes de sécurité sanitaire.

- > Vœux
- > Conférence/ Meeting
- > Assemblée générale
- > Lancement de produit
- > Réunion interne

Contact service commercial :

03 88 37 67 52 > commercial@strasbourg-events.com

strasbourg-events.com

EDITO

QUÊTES

« On ne peut se passer d'une méthode pour se mettre en quête de la vérité des choses. »

René Descartes, Mathématicien, Philosophe, Physicien, Scientifique (1596 - 1650)

Quand l'équipe d'Or Norme a rencontré pour la première fois l'équipe SEMIA et son directeur, Stéphane Chauffriat, ce dernier a très vite employé le mot « *quête* », pour nous faire comprendre sa vision de l'entrepreneur d'aujourd'hui (il déteste l'appellation de *startuper*).

C'est ainsi qu'il nous expliqua que celui qui entreprend est toujours dans une quête pour réussir son projet et fédérer autour de lui, souvent pour changer le monde (au moins celui qui l'entoure à proximité) mais aussi, et peut-être surtout, dans une réflexion intérieure, bien plus intime, qui est parfois même à l'origine de sa quête entrepreneuriale.

La nouvelle identité commune de ce réseau d'incubateurs du Grand Est, QUEST FOR CHANGE, prend donc tout son sens alors que leur vocation est justement d'accompagner les porteurs de projets dans leur quête de sens, intérieure comme économique.

Cette vision originale et ambitieuse de l'accompagnement est née de l'expérience vécue par les intervenants, experts et accompagnants, souvent eux-mêmes entrepreneurs, qui savent qu'au travers de l'évolution de son projet, celui qui le porte va se transformer tout autant que le projet lui-même.

Pour paraphraser Descartes et sa citation en exergue, on mesure combien il peut être hasardeux de « *se passer d'une méthode pour se mettre en quête* » de réussite d'un projet entrepreneurial et là est bien la vocation de l'incubateur qui va offrir aux porteurs de projets tous les outils et l'expérience que leurs référents mettront à leur disposition, en plus d'une vraie proximité relationnelle et d'une grande disponibilité.

Dès lors, il était évident que d'un point de vue éditorial nous allions avant tout nous intéresser, dans ce hors-série exceptionnel d'Or Norme, aux entrepreneurs eux-mêmes et à leurs histoires inspirantes.

Nous tenons à les remercier pour les avoir partagées avec nous et pour le temps qu'ils nous ont consacré.

Nos remerciements vont également aux équipes de QUEST FOR CHANGE : INNOVACT à Reims, RIMBAUD'TECH à Charleville-Mézières, THE POOL à Metz, QUAI ALPHA à Épinal et SEMIA à Strasbourg et Mulhouse, avec une mention spéciale pour Amélie Gallego et Stéphane Chauffriat pour leur disponibilité et leurs contributions majeures à l'élaboration de ce magazine.

Patrick Adler

directeur de publication

OR NORME STRASBOURG

ORNORMEDIAS

2, rue de la Nuée Bleue
67000 Strasbourg

CONTACT

contact@ornorme.fr

DIRECTEUR DE LA PUBLICATION

Patrick Adler
patrick@adler.fr

DIRECTEUR DE LA RÉDACTION

Jean-Luc Fournier
jlf@ornorme.fr

RÉDACTEUR EN CHEF

Patrick Adler

RÉDACTION

redaction@ornorme.fr

Patrick Adler

Thibaut Bernardin

Francis Blanrue

Sophie Hoeffler

Aurélien Montinari

Barbara Romero

PHOTOGRAPHES

Abdesslam Mirdass

Alban Hefti

Nicolas Roses

Benjamin Segura

DIRECTION ARTISTIQUE

Izhak Agency

PUBLICITÉ

Valentin Iselin

07 67 46 00 90

valentin@ornorme.fr

IMPRESSION

Imprimé en CE

COUVERTURE

Izhak Agency

TIRAGES

10 000 exemplaires

Dépôt légal : à parution

ISSN 2272-9461

EDITO

Pascal Neuville, Président du réseau QUEST FOR CHANGE



*“ Rêver un impossible rêve
Brûler d’une possible fièvre
Partir où personne ne part
Telle est ma quête ”*

JACQUES BREL

Créer une entreprise est un acte déraisonné. Pourquoi choisir d'affronter les soucis financiers, les actionnaires inquiets, les ruptures de stock et les impayés clients ? Pourquoi accepter de s'exposer aux reproches incessants de sa famille ? Chaque entrepreneur sait ce qui l'attend, tant de soirées d'angoisse pour de si rares matins merveilleux. Mais cette pulsion qui l'anime, ce besoin irrésistible d'être acteur de la société le pousse inexorablement à défricher de nouveaux espaces, à partir à la conquête de nouveaux marchés.

Entreprendre c'est aussi partir à la conquête de soi, chercher sa place dans le monde, savoir qui l'on est vraiment. C'est mener jour après jour l'enquête sur l'étendue de ses capacités, ses qualités managériales, son pouvoir de conviction, sa faculté à tenir le cap, son habileté à déjouer les pièges. Cette quête si intime qu'on pense devoir la mener seul, dans la solitude du dirigeant.

Si chaque aventure est unique, la vivre avec d'autres entrepreneurs lui confère une énergie nouvelle faite d'échanges, d'inspiration, d'audace et de ténacité.

Nous essayons au sein du réseau QUEST FOR CHANGE d'apporter à chaque entrepreneur les conditions idéales pour que s'exerce cette solidarité. Nous cherchons à accompagner son développement en renforçant ses connaissances, en consolidant ses intuitions, en insufflant persévérance et détermination. Nous lui proposons le regard bienveillant de ses pairs animés par le désir de partager leur vécu, leurs erreurs et leurs succès. Nous voulons, par-dessus tout, les voir s'emparer de leur marché avec hardiesse et sérénité.

Telle est notre quête !

LOGICIEL BB COMPLIANCE

ETRE CONFORME
RGPD devient un
vrai jeu d'enfant

En toute autonomie - Veille législative intégrée - Par secteurs d'activités

BRIGHT BOX COMPLIANCE

Logiciel RGPD élaboré en Alsace



08 **INTERVIEW DE STÉPHANE CHAUFFRIAT**
QUEST FOR CHANGE : objectif entrepreneurs Grand-Est !

12 **EN QUÊTE D'INNOVATIONS EN SANTÉ**
Histoires d'entrepreneurs du secteur de la santé

26 **EN QUÊTE D'INNOVATIONS SCIENTIFIQUES ET TECHNIQUES**
Histoires d'entrepreneurs du secteur scientifique et technique

42 **EN QUÊTE D'UN MONDE PLUS RESPONSABLE**
Histoires d'entrepreneurs du secteur de l'environnement

52 **EN QUÊTE D'IMPACT**
Histoires d'entrepreneurs qui veulent changer notre quotidien

62 **EN QUÊTE D'ESPACE**
Histoires d'entrepreneurs du secteur spatial

66 **EN QUÊTE DE CULTURE ET DE CRÉATION**
Histoires d'entrepreneurs du secteur culturel et créatif

72 **DOSSIER : L'ÉCOSYSTÈME QUEST FOR CHANGE**

73 **LA CAISSE D'ÉPARGNE GRAND EST EUROPE**
Une banque engagée auprès des entrepreneurs du territoire

76 **DIMENSION TRINATIONALE**
" Les planètes sont alignées entre nos trois écosystèmes "

78 **PAROLES AUX TERRITOIRES**
Région Grand Est
SEMIA - Strasbourg et Mulhouse
INNOVACT - Reims
THE POOL - Metz
RIMBAUD'TECH - Charleville-Mézières
QUAI ALPHA - Epinal

88 **L'ÉQUIPE QUEST FOR CHANGE**

90 **TABLE RONDE**
En quête de solutions

92 **LES ENGAGÉS**
De la start-up aux expéditions polaires, un seul mantra : l'engagement

94 **SPORTIFS ET ENTREPRENEURS**
Anthony Dizy, Marc Berthold et Cédric Kanté

97 **INFOS PRATIQUES**

leVaisseau

La science en s'amusant
Wissenschaft macht Spaß
Science while having fun

**DEVEENEZ PARTENAIRE
ENGAGÉ EN FAVEUR DE
LA CULTURE SCIENTIFIQUE**

**Médiation scientifique technique et industrielle
pour jouer, apprendre et s'émerveiller.**



www.levaisseau.com

1 bis rue Philippe Dollinger
67100 STRASBOURG



 **ALSACE**
Collectivité européenne



INTERVIEW DE STÉPHANE CHAUFFRIAT, DIRECTEUR DU RÉSEAU QUEST FOR CHANGE

QUEST FOR CHANGE : objectif entrepreneurs Grand-Est !

Or Norme. Stéphane Chauffriat, vous êtes le directeur du réseau QUEST FOR CHANGE et de l'incubateur SEMIA, pouvez-vous nous parler de votre parcours ?

J'ai été entrepreneur pendant une dizaine d'années sur deux entreprises dans le numérique, une dans le domaine de la musique, l'autre dans l'hôtellerie. En 2018, j'ai rejoint SEMIA et le Grand Est. Avant ça, j'ai travaillé chez EY pendant six ans où j'ai accompagné notamment des start-up. J'ai donc été des deux côtés de la barrière. J'ai vécu une incubation et aussi le fait d'être accéléré. De formation ingénieur physicien, j'ai fait également un stop à HEC entre ma carrière d'ingénieur et mon poste chez EY.

Or Norme. Pouvez-vous nous parler du réseau d'incubateurs QUEST FOR CHANGE ?

La dynamique qui a conduit à ce réseau a été initiée par SEMIA, au sein duquel la méthode d'incubation a été complètement remise à plat en 2018, formalisée, «*processée*», avec un ADN très entrepreneurial, un focus sur la création de valeur. C'est cette approche qui a séduit d'autres territoires du Grand Est, qui ont souhaité faire évoluer ou créer leurs incubateurs.

Ce socle méthodologique commun est aujourd'hui partagé par cinq structures d'incubation : RIMBAUD'TECH à Charleville-Mézières, INNOVACT à Reims, THE POOL à Metz, SEMIA à Strasbourg et Mulhouse et désormais QUAI ALPHA (sur le volet incubation) à Épinal.

L'objectif est désormais, en gardant l'autonomie de chaque incubateur et en préservant l'ancrage territorial de chacun, de donner une identité globale pour être tous sur un pied d'égalité et avoir une vraie dynamique collective qui s'enclenche. Nous avons créé ainsi le premier réseau d'incubateurs en France avec 220 projets à date, animé par une équipe de presque 30 personnes. Il fallait de ce fait une marque pour être visible à l'échelle nationale auprès des industriels, des investisseurs afin d'exister collectivement. Il faut

savoir que pas loin d'un millier de personnes sont impliquées dans ces 220 projets, ce sont les emplois de demain ! Cette intégration va nous permettre d'avoir une taille critique dans plein de secteurs et d'offrir des débouchés plus facilement à des entreprises en phase de développement. Nous allons être très visibles et ce sera au bénéfice de nos porteurs de projets.

Le projet porté par «*QUEST FOR CHANGE*» est en fait un véritable projet entrepreneurial à lui tout seul. En 2018, lorsque l'équipe a commencé à se constituer et que la méthode a commencé à être déployée à Metz, Reims et Charleville-Mézières, nous étions loin d'imaginer le chemin que nous allions parcourir en si peu de temps. La double lecture que nous pouvons faire de la «*quête pour changer le monde*» avec de nouveaux projets, mais également de la quête intérieure de l'entrepreneur, résume bien le sens que nous trouvons dans notre action, au service de projets et de personnes qui s'engagent. Ce nom finalement illustre cette identité qui est la nôtre. D'autant que je pense qu'individuellement, tous les membres de l'équipe sont aussi en quête, de changements, positifs, pour leurs territoires, la société, et évoluent en parallèle en tant que personnes au contact de ces entrepreneurs qu'ils accompagnent.

Or Norme. Pouvez-vous nous décrire ce qui caractérise le réseau que vous animez ?

Le réseau QUEST FOR CHANGE s'est construit à partir de SEMIA, incubateur créé en 1999 avec la loi Allègre : l'objectif à l'époque était de valoriser les travaux de la recherche.

Il y avait donc un fort ADN scientifique à l'origine puisque les fondateurs étaient l'Université de Strasbourg, l'Université de Haute-Alsace, le CNRS, l'INSA, l'Inserm et la Région. À partir de 2010, l'incubateur s'est ouvert à d'autres innovations que celles purement scientifiques et notamment au numérique. À partir de 2018, il y a eu une volonté de la part du conseil d'administration de l'incubateur de rebattre les cartes et d'avoir une approche plus ouverte ●●●

- et plus agressive dans l'accompagnement. C'était une forte volonté du conseil d'administration et de Lilla Merabet de donner la priorité aux entrepreneurs. Il était tout naturel qu'un entrepreneur, Pascal Neuville, devienne président de SEMIA et désormais du réseau QUEST FOR CHANGE. L'ADN de ce réseau est résolument entrepreneurial et d'ailleurs, nous parlons toujours d'entrepreneurs et pas de startups qui est un mot que nous avons banni. C'est un outil pour les entrepreneurs et porté par les entrepreneurs.

Nous souhaitons apporter beaucoup de bienveillance à l'accompagnement des entrepreneurs car nous connaissons les risques qu'ils prennent et en même temps, arrêter avec l'angélisme sur l'accompagnement, en faisant comprendre aux incubés qu'ils sont là pour travailler et que la seule chose qui compte c'est de faire du chiffre d'affaires et générer du cash pour survivre puis se développer. On n'existe pas par sa levée de fonds mais par le chiffre d'affaires qu'on génère!

“ Nous avons une ambition mais pas d'objectifs! ”

Nous sommes un outil de développement économique qui sera jugé sur notre capacité à développer des entreprises pérennes et tout le programme est développé dans ce sens-là.

Or Norme. On comprend l'importance que vous donnez à l'entrepreneuriat et à l'entrepreneur lui-même. Est-ce pour cela que vous avez souhaité que ce magazine présente essentiellement des histoires d'entrepreneurs ?

Oui, nous voulions montrer la variété des projets et des secteurs d'activité, montrer également que des entrepreneurs avaient des projets très différents, étaient originaires de tous horizons et qu'il n'y avait pas un secteur particulier qui était concerné par l'incubation. Nous avons des incubés entre dix-neuf et quatre-vingts ans et il s'agissait de montrer qu'il n'y a pas de profil-type et de casser le cliché du startuper en skate avec des écouteurs sur les oreilles.

Nous espérons que ça suscitera des vocations et que certains se reconnaîtront dans la variété des profils que nous retrouverons dans les pages de ce magazine.

Or Norme. Comment pouvez-vous nous résumer la philosophie de l'accompagnement de « QUEST FOR CHANGE » ?

L'important pour nous est d'avoir une équipe d'accompagnants eux-mêmes entrepreneurs et dont les compétences ne vont pas se juxtaposer mais être complémentaires. Ce sont des experts mobilisables en interne pour les projets, de façon à être un véritable cabinet de conseil « non-profit » au service de nos incubés. Notre seule vocation est donc la réussite des projets que nous accompagnons; ce n'est que par eux que nous pouvons briller.

Or Norme. Quels sont vos objectifs pour « QUEST FOR CHANGE » dans les prochaines années ?

Nous avons une ambition mais pas d'objectifs! Notre ambition c'est de développer notre territoire et de ne pas limiter le nombre d'incubés pour ne jamais avoir à refuser un beau projet.

Nous savons que nous avons un gros potentiel et que ce que nous avons déjà accompli sur le secteur de la santé, avec une masse critique de projets qualitatifs et une position de leader national, nous pourrions le reproduire dans d'autres secteurs stratégiques pour la Région Grand Est, comme l'industrie, la bio-économie, tout en gardant cette ouverture à tout type d'innovation.

Pour y arriver et soutenir la croissance, il s'agira en parallèle de développer le nombre de nos financeurs, avec en particulier des financeurs privés et des mécènes aux côtés des collectivités.

En bref, il s'agit d'accélérer et de développer l'impact que l'incubation aura sur les territoires sur lesquels nous sommes présents : nous avons réussi à contribuer à 20 millions d'euros de levées de fonds en 2020 qui généreront forcément des emplois et des développements d'entreprises, dont certaines deviendront des ETI!

Nous mènerons à bien tous ces projets avec les autres acteurs du développement économique de la Région, les autres incubateurs d'excellence, et bien évidemment, l'accélérateur régional Scal'E-nov. Nous contribuons à un écosystème bien plus large dans lequel nous souhaitons porter haut les couleurs de l'accompagnement d'entrepreneurs innovants, voilà la vocation de « QUEST FOR CHANGE ». ●



VOUS ÊTRE **UTILE**

AVEC NOUS, ALAIN **INVENTE**
LE MONDE DE DEMAIN

#Territoire(s)d'Avenir

Caisse d'Épargne et de Prévoyance Grand Est Europe, Banque coopérative régie par les articles L512-85 et suivants du Code Monétaire et Financier, société anonyme à Directoire et Conseil d'Orientation et de Surveillance au capital de 681.876.700 € - siège social à STRASBOURG (67100), 1, avenue du Rhin - 775 618 622 RCS STRASBOURG - immatriculée à l'ORIAS sous le n° 07 004 738 - Crédits photo : Gettyimages



CAISSE D'ÉPARGNE
GRAND EST EUROPE

EN QUÊTE D'INNOVATIONS EN SANTÉ

Histoires d'entrepreneurs du secteur de la santé



EN QUÊTE D'INNOVATIONS EN SANTÉ

“*Un écosystème santé fort, innovant et collaboratif*”

Entre start-up, PME, ETI et grands groupes, le Grand Est jouit d'un écosystème santé unique en France. Grâce à une collaboration fine entre les différentes structures comme SEMIA, BioValley France, la SATT Conectus, l'IHU de Strasbourg ou Grand E-nov+, l'innovation est facilitée et encouragée. Rencontre avec Marco Pintore, directeur général de BioValley France et Thierry Laugel, Alsacien d'origine et fondateur de l'entreprise de capital risque Kurma partners.

Or Norme. Pouvez-vous nous dresser un tableau de l'innovation dans le secteur Santé les dernières années ?

Marco Pintore. La santé fait partie de l'ADN du Grand Est. La Région bénéficie d'un écosystème santé fort, innovant et collaboratif. Depuis plus de 15 ans, BioValley France suit, aide et soutient cet écosystème. L'une des grandes tendances que nous pouvons percevoir concerne naturellement le digital. Sans cette technologie, les outils d'aide à la télémedecine, par exemple, n'auraient pas pu voir le jour. Le digital est aujourd'hui aussi partie intégrante des innovations développées dans le domaine du diagnostic ou encore dans la recherche et la production de nouveaux traitements thérapeutiques.

Thierry Laugel. Nous observons un dynamisme en croissance, depuis les années 2000, une effervescence de créations d'entreprises, qui est le fruit d'un écosystème rare grâce à l'accès à de très bonnes technologies, à des centres d'excellence de réputation mondiale, couplé à un esprit entrepreneurial qui ne se trouve pas partout. L'Alsace a un côté très pratique, très structuré, très humble, lié à une vraie excellence scientifique.

Or Norme. Quelles sont les innovations majeures des dernières années ?

M.P. Le territoire du Grand Est est extrêmement actif en matière d'innovation santé. BioValley France a la chance de voir émerger tous les ans des projets

d'innovation santé toujours plus impactants. Très souvent, quand une structure est prête à voler de ses propres ailes et quitte SEMIA pour poursuivre son développement, le Pôle prend le relais. À mes yeux, toutes les innovations que nous accompagnons sont majeures. Elles sont toutes uniques et précieuses au regard de l'apport et de l'impact qu'elles auront pour le patient et les professionnels de santé. ●●●

Marco Pintore





Thierry Laugel

●●● La grande tendance, c'est l'émergence des biomédicaments, à savoir tout médicament dont la substance active est une macromolécule produite par le vivant. Cette nouvelle génération de traitements représente une partie de plus en plus importante, et bientôt majoritaire, des nouveaux médicaments mis sur le marché et permet de développer des innovations thérapeutiques de rupture dans des pathologies majeures comme la maladie d'Alzheimer, les cancers ou encore le diabète. Cette technologie apporte un nouveau champ des possibles pour livrer des solutions curatives moins invasives et adaptées aux caractéristiques individuelles des patients.

T.L. En biotechnologie, les développements technologiques se font par vagues, elles peuvent être arrêtées dans des moments difficiles, lorsque l'argent est moins disponible. C'est notamment l'une des faiblesses de l'écosystème européen d'être assez fortement sous capitalisé. Nous avons commencé à investir en Alsace dans les années 2000, avec pas toujours des réussites ! Comme par exemple en créant la société *Entomed* avec Jules Hoffmann devenu prix Nobel par la suite. Mais il aurait fallu plus d'argent pour réussir. Nous avons aussi créé avec Pascal Neuville *Domain Therapeutics*, qui compte aujourd'hui une centaine de personnes entre Strasbourg et Montréal. Plus récemment, nous avons investi dans *Dynacure*, une société de biotechnologie issue de

l'IGBMC, qui développe de nouvelles thérapies pour les myopathies et qui se développe à une vitesse fulgurante entre l'Alsace et Boston.

Or Norme. Qu'est-ce qui distingue le Grand Est d'autres régions ?

M.P. Les équipes de *QUEST FOR CHANGE* sont de fins experts dans leur secteur d'intervention et travaillent à ce que leurs incubés aient accès non seulement au savoir-faire interne, mais également à toutes les structures facilitatrices d'innovation du Grand Est comme par exemple *BioValley France*, la *SATT Conectus*, l'*IHU* de Strasbourg ou *Grand E-nova*. Dans notre territoire, il y a en effet un maillage et une collaboration très forte qui s'opère entre les acteurs qui facilitent l'émergence des innovations santé, ceci aidé également par les investissements très importants réalisés par la Région Grand Est et les grandes métropoles de notre territoire (Strasbourg, Nancy...) depuis de nombreuses années. Aujourd'hui, nous sommes un territoire fertile en matière d'idées car nous avons les structures et les moyens de convertir une idée en succès.

T.L. Vous avez un certain nombre d'instituts de recherche d'excellence mondiale, capables d'innovations scientifiques valorisables, dont certaines peuvent donner naissance à des start-up. Et c'est là qu'une entreprise de capital risque intervient. Par ailleurs, cette excellence scientifique a été récompensée par plusieurs prix Nobel récents en chimie et en biologie, preuve d'une excellence scientifique assez unique en France.

Or Norme. Quelles sont les perspectives en termes d'innovation santé pour 2021 ?

M.P. La Covid-19 a bouleversé l'industrie de la santé. L'innovation en santé se réalise sur des cycles longs, de nombreuses étapes sont indispensables avant de pouvoir atteindre le marché, mais cette crise sanitaire a montré qu'il est possible d'innover plus rapidement quand les moyens sont mis à disposition. Pour 2021, je souhaite que le process d'innovation en santé puisse s'accélérer afin de permettre aux patients et professionnels de santé de pouvoir bénéficier des innovations réalisées sur notre territoire dans un rapport temps/sécurité optimisé. Nous avons les talents, nous avons les structures facilitatrices, il faut désormais que la France dans sa globalité prenne exemple sur les politiques remarquables de soutien du Grand Est en matière de santé : l'innovation et les structures facilitatrices ne sont pas accessoires, elles sont vitales pour notre société, ses habitants, ses patients et ses professionnels de santé. ●

www.biovalley-france.com et www.kurmapartners.com

BODYFEED

“Une approche sécurisante et non invasive”

Chiropracteur depuis 38 ans, Antoine Bouchet est au plus proche des souffrances de ses patients, une expérience qui l’a poussé à devenir entrepreneur. Son objectif, soulager et prévenir les pathologies liées à la colonne vertébrale : c’est le projet BODYFEED.

« Au cours de cette vie professionnelle, j’ai pu voir beaucoup de patients qui souffraient d’états dégénératifs compliqués au niveau de leur colonne vertébrale. Cela mène à des problèmes de mobilité, des arrêts de travail, de la souffrance. Je me suis dit que si l’on avait un outil qui soigne mais qui soit aussi dans le préventif, on pourrait peut-être prévenir ces architectures compliquées que l’on peut voir en cabinet tous les jours. » C’est en partant de ce constat que Antoine Bouchet a eu l’idée de concevoir BODYFEED, une table de décompression neurovertébrale d’un genre nouveau, « une approche sécurisante et non invasive » et qui aide à retrouver mobilité et bien-vivre avec son dos.

INNOVATION ET SIMPLICITÉ

La société, créée il y a deux ans et demi, en est aujourd’hui à son 4^{ème} prototype. Cette dernière version de la table devrait être testée sous peu avec l’espoir d’être validée, d’un point de vue médical et d’un point de vue industriel. Il faut dire que le dispositif est à la fois simple et complexe. BODYFEED utilise en effet deux principes : l’inclinaison par gravité naturelle et l’induction vibratoire mesurée à travers des coussins mobiles et ergonomiques. Cette combinaison permet l’élaboration de programmes médicaux personnalisés, adaptés à la morphologie du patient et à sa pathologie. « La table repose sur un double châssis. Le patient est installé sur des coussins, une fois en déclivité, il ressent une décompression simple et naturelle, sans aucun étirement, c’est-à-dire sans risque de lésion ligamentaire. Cette posture est accompagnée de vibrations au niveau de l’attache, aux chevilles. Ces vibrations génèrent une véritable sensation de confort et de bien-être », explique Antoine Bouchet.

UNE TABLE CONNECTÉE

Si le principe est astucieux et efficace, il est également hautement technologique. En effet, la table BODYFEED est un dispositif médical intelligent équipé de capteurs, aidant à la

définition du programme de soins, « l’avantage de tout cela, c’est que l’on peut calculer les meilleurs angles par rapport à l’anatomie du patient », ajoute le chiropracteur. Une optimisation renforcée par les possibilités de connexion avec un support numérique, permettant à chacun de conserver ses données médicales et son programme personnel. Dispositif évolutif, BODYFEED cumule ainsi les données collectées. Les programmes de soin sont ensuite enrichis et tendent vers toujours plus de précision.

DU CABINET À L’INDUSTRIE

« J’étais très heureux de pouvoir bénéficier du soutien de RIMBAUD’TECH et de SEMIA parce que c’était un métier complètement différent, j’étais un peu profane en la matière. » Si Antoine, après de longues années de pratique, avait clairement son idée en tête, le processus de création, lui, a été long. « Les subtilités techniques, trouver les informations au niveau des démarches, apprendre à gérer un cahier des charges, les finances, la communication... je ne savais pas trop faire cela dans un monde industriel ou administratif. Tout ça prend du temps ! Aussi bien pour tout découvrir que pour tout comprendre. Je savais très bien gérer mes patients dans mon cabinet mais je ne savais pas vraiment gérer l’ensemble du projet... Grâce à RIMBAUD’TECH j’ai pu m’entourer de pas mal de gens, ils m’ont donné des conseils, et j’ai appris sur le terrain. ». L’ambition de BODYFEED : être à l’avenir présent dans les entreprises et dans le monde du sport, pour le bien-être de tous. ●

www.bodyfeedconcept.com



Antoine Bouchet

APMONIA THERAPEUTICS

“Établir notre société comme leader”

Docteur en biochimie, Albin Jeanne s’est très tôt intéressé à la question de la santé. Tourné vers l’industrie, il évolue pendant 6 ans au sein de la Société d’Accélération de Transfert de Technologie (SATT) Nord, où il développe des projets en oncologie et dans le domaine des pathologies cardio-vasculaires. C’est là qu’émerge l’idée d’une société reposant sur son expérience : APMONIA THERAPEUTICS.

Ce sont treize années de recherche académique qui ont donc conduit Albin Jeanne à se lancer dans l’aventure entrepreneuriale, « je voulais faire sauter cette barrière entre l’académie et l’industrie », confie-t-il. Tout part de sa thèse de biologie, un travail de modélisation moléculaire centré sur deux protéines impliquées dans diverses pathologies, dont le cancer et les maladies vasculaires. Son but : activer une réponse immunitaire dirigée contre la cellule cancéreuse d’une part, et priver également la tumeur de vascularisation pour empêcher son développement. « L’ambition d’APMONIA THERAPEUTICS est de développer une solution originale, complètement différente des approches concurrentes déjà sur le marché, et qui peut venir en complément afin d’améliorer le bénéfice thérapeutique », explique Albin.

DU LABORATOIRE À L’HOMME

Arrivés à la fin du projet SATT Nord, Albin Jeanne et les deux autres cofondateurs d’APMONIA THERAPEUTICS, Stéphane Dedieu et Abderrahim Lachgar, ont déjà la preuve de l’efficacité de leur produit en laboratoire. En créant leur société, ils souhaitent désormais exporter leur trouvaille vers l’industrie et la production pour les patients, d’où la nécessité, en 2018, de rejoindre l’incubateur INNOVACT. « Nous voulions amener le produit jusqu’à la preuve de l’efficacité chez l’Homme. Le premier réflexe a été de s’entourer d’un

maximum d’experts, optimiser le produit pour qu’il soit injectable par voie intraveineuse, se conformer aux standards pharmaceutiques mais aussi amplifier les échelles de production et mettre en place tout l’aspect réglementaire des tests. » Création d’un business plan, sensibilisation aux aspects juridiques et de communication, INNOVACT accompagne Albin et ses collaborateurs dans la création d’APMONIA THERAPEUTICS, « c’était un univers inconnu pour moi ! J’ai pu partager avec d’autres entrepreneurs qui avaient les mêmes problématiques, ça a été un premier moyen de me sensibiliser à ce que pouvait être la vie d’un entrepreneur. »

“ Il faut des gens comme ceux d’ INNOVACT pour réussir à sortir la tête du guidon. ”

OBJECTIF 2025

La société APMONIA THERAPEUTICS créée en 2019 grâce au soutien d’INNOVACT, Albin Jeanne doit désormais se fondre dans le rôle d’un directeur de PME, en multipliant les casquettes, passant du microscope au tableau Excel, « j’ai l’impression que tout va très vite, on apprend énormément et le



Albin Jeanne



dirigeant doit endosser tous les rôles... Il y a l'aspect scientifique, les ressources humaines, la communication, il faut même faire le ménage le soir : on fait tout ! Mais surtout, il faut des gens comme ceux d'INNOVACT pour réussir à sortir la tête du guidon.» Sortir la tête du guidon pour envisager sereinement la suite. Pour APMONIA THERAPEUTICS, c'est l'étape de l'injection chez les premiers patients en 2022 afin d'apporter la preuve de l'efficacité de la thérapie à l'horizon 2025. « Il y a l'ambition d'établir notre société comme leader. Pour le moment nous sommes au stade d'une petite équipe, mais nous allons tous dans la même direction et on y croit. C'est essentiel que toute l'équipe soit impliquée. La confiance dans le projet, c'est ça qu'il faut ! ». ●

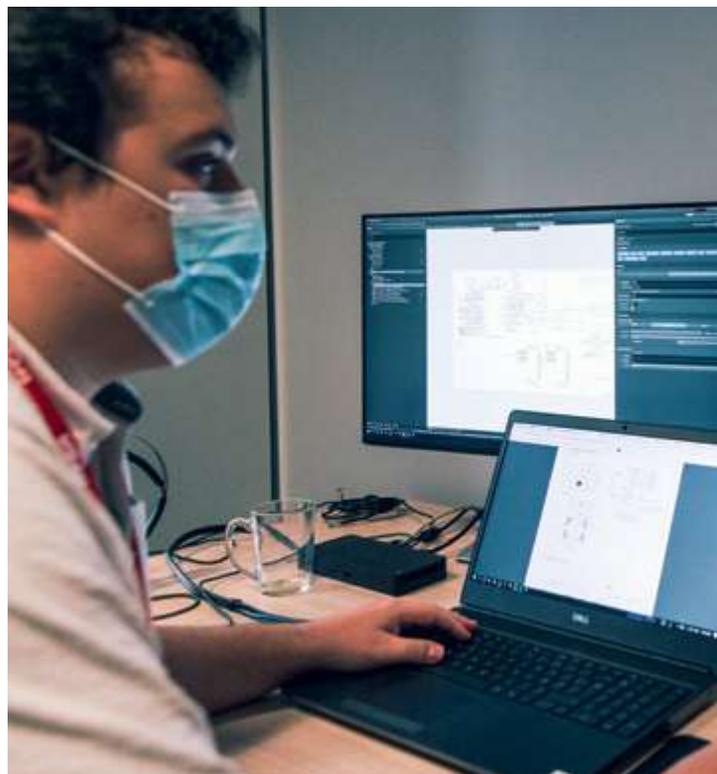
www.apmonia-therapeutics.com

AVIS RÉFÉRENT :
JÉRÔME NASSIBOU, INNOVACT, REIMS

« C'est un projet bien maîtrisé, on est vraiment sur une équipe de marathoniens ; si la molécule sort, ce sera peut-être dans 5 ans, ce qui correspond à toutes les étapes de développement du produit, ils ont compris que ce seront des temps très longs. La rigueur, l'exigence et la qualité scientifique dont ils font preuve depuis une dizaine d'années permettent d'avoir une vraie valeur aujourd'hui. Ils ont confiance en leur projet, sont persévérants et constants ; c'est le projet de la résilience ! »



Elie Lobel, CEO



Photos :
Abdessian Miradass

Texte :
Sophie Hoeffler

EN QUÊTE D'INNOVATION SANTÉ

OR NORME
QUÊTES

019

018

RDS

La santé connectée

Une technologie majeure dans un objet minuscule : *MultiSense*®, le mini patch qui en dit long. Petit par la taille, grand par le cœur, avec lui, RDS (Rhythm Diagnostic Systems) adoucit le quotidien des patients et des hôpitaux.

Une ambiance studieuse règne dans les bureaux de RDS, logés au sein de l'IHU (Institut de chirurgie guidée par l'image) à Strasbourg. L'objet de tant d'attention : un mini patch dénommé *MultiSense*®. Ne vous fiez pas à sa taille ! Il est aussi petit que la technologie qu'il recèle est grande. Destiné aux patients ayant subi une opération sous anesthésie générale, ce patch enregistre et transmet en temps réel, via un smartphone, une multitude de paramètres vitaux, cardiaques et respiratoires. L'objectif : accélérer le retour des patients chez eux tout en bénéficiant d'une surveillance de qualité hospitalière hors des murs de l'hôpital. Alerté à la moindre complication, l'hôpital les fera revenir uniquement si nécessaire. Quel patient n'a jamais rêvé de quitter au plus vite sa chambre d'hôpital ?

En plus de faciliter la récupération avec notamment une diminution du risque d'infections nosocomiales,

cette solution représente des économies évidentes pour l'hôpital. *MultiSense*® est ainsi un progrès majeur dans l'optimisation de la prise en charge des patients. Le retour sur investissement est immédiat pour l'hôpital, s'enthousiasme Elie Lobel, chiffres à l'appui : « 30 millions d'opérations chirurgicales ont lieu en Europe sous anesthésie générale chaque année, dont 20-25% réalisées sur des patients à risque de complications et qui, par conséquent, restent en surveillance à l'hôpital plusieurs jours. 15% d'entre eux font des complications, mais 85% restent pour rien. » Concrètement, les données mesurées sont multiples (ECG, fréquence cardiaque, fréquence respiratoire, saturation en oxygène, température, activité du patient), mais pour Elie Lobel : « ce qui est incroyable, ce n'est pas de mesurer ces données, mais que le tout soit incorporé dans un mini patch qui fonctionne 24 h sur 24 et transmet les données en temps réel. » Une simplicité en effet déconcertante en



comparaison aux énormes appareils, hyper énergivores, actuellement nécessaires pour effectuer ces mêmes mesures. Ajoutez-y toutes les autres dépenses que génère le séjour d'un patient à l'hôpital, le calcul est vite fait !

Ce projet d'envergure a comme un parfum de rêve américain, plus précisément californien, de la ville de Palo Alto, où il a été développé à l'initiative d'un « serial-entrepreneur » franco-américain, Sam Eletr, Président du comité stratégique de RDS. C'est au cours d'un déplacement à Strasbourg que Sam Eletr, séduit par la qualité de l'environnement et des équipes de l'IHU et de l'IRCAD, a décidé d'y mener les essais cliniques et de confier la direction du projet à Elie Lobel. Ainsi est née RDS fin février 2020. Une première levée de fonds et un prix plus tard, remporté lors du prestigieux concours i-Lab ouvrant la voie à des financements publics, la commercialisation de *MultiSense*® n'est plus qu'une question de temps. Les équipes alsaciennes continuent de collaborer avec leurs homologues californiens. Mais tout de même, voler la vedette à la Californie, mondialement reconnue comme haut lieu de l'innovation, voilà qui n'est pas rien ! Il y a de quoi être fier. Un choix qui ne surprend d'ailleurs pas Elie Lobel qui sait pouvoir s'appuyer tant sur « l'excellence scientifique incarnée par l'IHU et l'IRCAD » que sur « la visibilité internationale de ces instituts, recevant chaque année des milliers de chirurgiens du monde entier », avantage incontestable pour faire connaître *MultiSense*® aux futurs utilisateurs.

« Pour mettre au point un tel dispositif, être hébergé au cœur de l'hôpital en interaction avec les futurs utilisateurs et les cliniciens, c'est génial ! » s'enthousiasme l'entrepreneur. À cela s'ajoute un « environnement économique très favorable » avec une « dynamique incroyable autour des start-up en particulier dans les technologies médicales », sans parler de « la proximité de l'Allemagne et de la Suisse, facteur d'accélération important pour notre internationalisation ». Et de conclure : « SEMIA est un des meilleurs incubateurs en France à mon sens. » Bénéficiant d'un accompagnement complet allant de la structuration de l'entreprise à la recherche de financements, en passant par l'aide pour présenter leur candidature aux différents concours, pour Elie Lobel « SEMIA a été essentiel à la réussite de RDS. »

Il est clair que *MultiSense*®, haute performance technologique, fait aussi bien la fierté de ses inventeurs que de tout un territoire. Le prochain défi n'est autre que de passer du prototype au produit. Pas si simple, car comme toutes les innovations d'envergure, *MultiSense*® représente un changement dans les pratiques professionnelles des hôpitaux qui auront besoin d'être accompagnés. Challenge certain pour qui connaît les méandres de la gestion de ces monstres administratifs. Elie Lobel en est conscient : « il y a un énorme enjeu qui est d'accompagner et d'accélérer le mouvement vers une prise en charge plus efficiente des patients. » Il peut pour cela compter sur une équipe solide, convaincue de sa mission de « faire une vraie différence pour les praticiens et les patients », et ayant vocation à s'enrichir de profils de qualité, dont la région est particulièrement pourvue. Un conseil pour un futur entrepreneur ? Elie Lobel insiste sur la nécessité d'être bien entouré. « Il faut avoir conscience que c'est une course de fond pour réussir à mettre le produit sur le marché, l'environnement Medtech étant très exigeant et réglementé. C'est comme courir un marathon, il faut être préparé. » ●

www.rdsdiag.com

**AVIS RÉFÉRENT : GUILLAUME
VETTER-GENOUD, SEMIA,
STRASBOURG**

« Dès leur arrivée depuis les USA, nous avons fonctionné en équipe avec un écosystème de l'innovation parfaitement aligné. Leur succès au concours i-Lab était un premier objectif. Nous sommes tous conscients des futurs défis à relever et l'écosystème sera à leurs côtés pour les prochaines étapes »

SPARTHA MEDICAL

Au cœur de l'innovation, l'engagement pour la santé de demain

**Telle la pomme de Newton, quand le hasard sert le travail
des chercheurs les plus engagés, le progrès profite à tous.**

La crise sanitaire n'aura pas atteint l'effervescence de la faculté dentaire, où déambulent hommes et femmes masqués. Guidés dans les étages par Nihal Engin Vrana, CEO de *SPARTHA Medical*, jusqu'à une salle jouxtant les laboratoires, nous sommes rejoints par Philippe Lavalle, CSO et Pulcherie Matsodoum, Business Developer. L'entretien commence : racontez-moi *SPARTHA Medical*? Tout commence dans le laboratoire co-dirigé par Philippe Lavalle : constatant de nombreuses complications dues à des dispositifs médicaux tels que des implants, l'objectif est de créer des revêtements protecteurs anti-inflammatoires. Quand, au hasard des tests, les

équipes découvrent que les revêtements ont également des propriétés antimicrobiennes, Euréka ! Cette combinaison, inédite jusqu'alors, est une véritable rupture technologique. De plus, aucun effet secondaire n'est à déplorer contrairement aux produits existants. Les chercheurs préviennent : les métaux, non dégradables, s'accumulent dans le corps, pouvant générer une toxicité. Au contraire, les revêtements de *SPARTHA Medical* sont en polymères naturels, entièrement biocompatibles. Aucun risque de toxicité donc et ce sans ajout de médicaments et également, aucun mécanisme de résistance des bactéries. En

De gauche à droite : **Nihal Engin Vrana, CEO ; Pulcherie Matsodoum, Business Developer et Philippe Lavalle, CSO.**





outre, précise Philippe Laval, « *Le problème des antibiotiques une fois assimilés, c'est qu'on les retrouve dans l'environnement comme les eaux usées, par exemple, alors que dans nos produits, les molécules sont dégradées par le corps.* »

Un aspect environnemental non négligeable!

Concrètement, les revêtements s'appliquent à tous dispositifs (implants dentaires, orthopédiques, etc.). Autre exemple, cela pourrait allonger la durée des cathéters, actuellement de 48 h en réanimation, à cinq jours, réduisant le coût pour l'hôpital et améliorant le confort du patient. D'emblée la start-up apparaît comme la solution idéale pour se développer. Contactée par SEMIA, l'équipe se porte candidate à l'incubation. En 2019, naît *SPARTHA Medical*. Ce modèle a d'ailleurs permis de réorienter dans l'urgence l'activité au pic de la crise sanitaire. Animée par le sentiment d'une responsabilité, l'équipe a mis au point en quelques mois une formule antivirale et antimicrobienne vaporisable sur toutes surfaces afin d'éviter la contagion. Un exploit rendu possible grâce à Guillaume Vetter-Genoud, référent chez SEMIA, un « véritable coach » confie Philippe Laval, qui a prodigué ses conseils à tous les stades du développement de la start-up, notamment pour obtenir des financements. Les chercheurs sont unanimes quant aux avantages de l'incubation sur le territoire alsacien, « idéalement

situé à la frontière entre trois pays » précise N.E.

Vrana, facilitant notamment le lien avec l'Allemagne. Localement aussi, un tissu d'institutions (SEMIA, l'Université, SATT Conectus...) forme un écosystème performant, coopérant avec fluidité, « ce qui n'est pas le cas dans d'autres régions » souligne Philippe Laval. Le défi à venir? C'est l'engagement chevillé au corps qu'ils nous répondent : développer leur réactivité par l'intelligence artificielle afin de trouver rapidement un remède en cas de nouvelle pandémie. ●

www.sparthamedical.eu

**AVIS RÉFÉRENT : GUILLAUME
VETTER-GENOUD, SEMIA, STRASBOURG**

« Au-delà de la partie scientifique parfaitement maîtrisée, un des enjeux a été d'intégrer et de financer la nouvelle activité antivirale pendant une période particulière, tout en maintenant le cap sur leur stratégie de développement globale. Un pari qui est brillamment relevé par l'équipe, notamment avec l'obtention de financements dédiés auprès de l'ANR et Bpifrance. »

HYPNO VR

L'hypnose 4.0.



De gauche à droite :
Dr. Denis Graff,
Dr. Chloé Chauvin et
Nicolas Schaettel

Hypno VR est le pari réussi de Nicolas Schaettel, du docteur Denis Graff et du docteur Chloé Chauvin, ses trois fondateurs.

Se faire opérer, manipuler lors d'une rééducation ou arracher une dent, les pieds dans le sable, bercé au son d'un piano, c'est désormais possible! Et nul chichi là-dedans! Il s'agit de répondre à un vrai problème rencontré quotidiennement par le corps médical, comme Denis Graff et Chloé Chauvin, anesthésistes spécialistes de l'hypnose. Malgré des avantages avérés dans la gestion de la douleur et l'anxiété en permettant d'éviter l'anesthésie générale et la prise médicamenteuse, l'hypnose médicale est difficilement praticable à grande échelle au bloc opératoire. Du fait des impératifs de temps (20 minutes au moins) et de personnel dédié, c'est « *mission impossible* ». L'arrivée de la réalité virtuelle (RV) a été le déclic. Trois prix plus tard remportés lors du *Hacking Health Camp* en 2016, ils s'associent avec Nicolas Schaettel, entrepreneur dans les nouvelles technologies, et fondent *Hypno VR*. Le projet :

créer des casques de RV utilisés avant, pendant ou après une chirurgie afin de calmer l'anxiété et la douleur, en complément d'une anesthésie locale, en évitant les contraintes actuelles de l'hypnose. Comment? En asso-

“Aujourd’hui, plus de dix études ont démontré des effets bénéfiques d’Hypno VR”

ciant la capacité immersive de la RV, la musicothérapie et un discours hypnotique personnalisé. Cinq scénarii visuels sont proposés, de dix minutes à plusieurs heures, selon la procédure médicale concernée. De la plongée

sous-marine à la plage tropicale, en passant par des paysages enneigés ou même un voyage dans l'espace, le choix est large car la personnalisation de l'expérience est l'une des clés de l'efficacité thérapeutique. Concernant l'univers musical, selon ses goûts, on peut se faire opérer sur des notes classiques, acoustiques ou une mélodie exotique. L'expérience est complétée par l'écoute de textes hypnotiques aux vertus thérapeutiques. « *Il y a une vraie progression narrative, c'est notre marque de fabrique* », insiste Denis Graff, convaincu que « *plus la séance est personnalisée, plus ce sera efficace.* » Facile à utiliser, la solution *Hypno VR*, désormais dispositif médical de classe 1, se développe hors du contexte opératoire, dans la majorité des services de soins. Aujourd'hui, plus de dix études ont démontré des effets bénéfiques d'*Hypno VR*. La solution est utilisée par plus de 180 établissements en France, Suisse et Belgique. Un succès fulgurant facilité par l'écosystème alsacien. « *On nous demande parfois "pourquoi Strasbourg ?" : il y a un écosystème qui permet à des entreprises et des solutions d'émerger. Ça a été vrai dès le début avec le soutien de la BPI pour financer le prototype, puis il y a eu l'incubation chez SEMIA qui nous a permis d'identifier les ressources nécessaires, de structurer le projet pour attirer les financements et de participer à des appels à projets.* » Aux multiples soutiens présents sur le territoire, s'ajoute la solidarité entre incubés. Tout cela génère « *une saine émulation et une vraie entraide* ». Et Nicolas Schaettel de conclure : « *Une telle aventure demande tellement d'efforts que toute aide permettant de gagner du temps et de dépenser son énergie sur d'autres choses est précieuse.* » ●

www.hypnovr.io

AVIS RÉFÉRENT : GUILLAUME VETTER-GENOUD, SEMIA, STRASBOURG

« *La solution HypnoVR répond à un vrai besoin rencontré quotidiennement par le corps médical et s'est construite autour d'une équipe avec de fortes expertises complémentaires, dotée d'un dynamisme et pragmatisme sans faille, ce qui constitue sans aucun doute les clés de leur succès.* »

SCAL
ENOV
L'ACCÉLÉRATEUR DES STARTUPS
DU GRAND EST

VOUS PROPULSER VERS LE SUCCÈS !

**& ATTEINDRE LE 1^{ER} MILLION D'EUROS
DE CHIFFRE D'AFFAIRES**

**FOCUS STRATÉGIQUE & OPÉRATIONNEL AUTOUR
DU GO-TO-MARKET & DE LA LEVÉE DE FONDS**

L'HUMAIN AU COEUR DE LA CROISSANCE

DES OUTILS DE FINANCEMENTS DÉDIÉS

**UN PROGRAMME D'ACCOMPAGNEMENT
ET DE FINANCEMENT POST-INCUBATION
INITIÉ PAR LA RÉGION GRAND EST**

scalenov.fr

UN DISPOSITIF OPÉRÉ PAR

GRAND
ENOV+
AGENCE D'INNOVATION &
DE PROSPECTION INTERNATIONALE

grandenov.plus

à l'initiative de



avec le soutien de



CALINESCENCE

Une histoire de cœur

La start-up CALINESCENCE a conçu un petit objet en forme de cœur qui s'appuie sur les sens pour apporter du bien-être et du réconfort aux bébés prématurés.

Après une expérience personnelle, Aurore Saintigny a longtemps cherché comment apporter quelque chose de plus à des enfants qui naissent très tôt. En France, environ 8 % des naissances sont prématurées selon l'Inserm. Elles sont souvent difficiles à vivre aussi bien pour les parents que pour les bébés. C'est un reportage à la télévision dans des unités de réanimation néonatale qui lui donne le déclic. Les larmes des parents la renvoient à des souvenirs de son vécu. « À ce moment-là, je me dis que quoi que tu fasses, ton bébé garde toujours ton cœur avec lui » relativise-t-elle avec son optimisme naturel. L'émotion fait alors place à la révélation. « Voilà ! Il faut que le bébé puisse garder un bout de son parent à tout moment et que ce soit disponible quand il ne peut pas être pris dans les bras » se dit-elle.

Cette ingénieure dans l'automobile se lance alors dans la folle aventure entrepreneuriale avec la

conviction que la part affective doit encore prendre plus de place lors de l'hospitalisation d'un enfant, quel que soit son âge. Cette démarche va d'ailleurs dans le sens de ce qui est entrepris dans les hôpitaux français. « Ils vont vers la personnalisation des soins. L'enfant est au cœur de l'activité de la journée pour les soignants et ils y intègrent les parents dont la présence est nécessaire et indispensable pour le développement de l'enfant. On sait que c'est important pour le quotidien du bébé » se rend-elle compte. Que faire de plus que d'apporter des jouets ou faire des donations dans des services pour amener encore un peu plus de bien-être lié à la cellule familiale ?

En présentant ses réflexions auprès des médecins et d'autres parents, Aurore Saintigny arrive rapidement à la conclusion qu'il faut axer cet apport supplémentaire du bien-être personnalisé à l'enfant à travers ses sens. Ils font partie des premières choses à se mettre en éveil chez le bébé alors qu'il se trouve encore dans le ventre de sa mère. Dès sa naissance, il sait donc reconnaître le son de la voix de ses parents, l'odeur de sa mère et se réconforte lorsqu'il est peau à peau. L'idée est alors de pouvoir accentuer cet aspect-là pour donner à l'enfant une sensation similaire à celle d'être dans les bras de ses parents. Après des mois de recherche, elle donne naissance à *Calinange*, un petit objet qui fait appel à quatre des cinq sens et prend la forme d'un cœur. Tout se passe à l'intérieur. L'expérience est très simple pour le parent qui peut laisser son odeur à l'aide d'une housse de captation et enregistrer les battements de son cœur ou sa voix. Le toucher est stimulé grâce à un cordon de préhension qui se rapproche des sondes d'intubation. Enfin, l'appareil diffuse une petite lumière apaisante rappelant celle perçue in utero en plein soleil.

L'ensemble du dispositif a été adapté aux normes et aux usages dans le milieu hospitalier, notamment pour pouvoir être utilisé dans une couveuse. Il a été testé avec les équipes de réanimation néonatale de l'hôpital Cochin - maternité de Port-Royal à Paris dans le cadre de leur « *Projet Bien-Être* ». Les retours sont éloquentes. Les parents et les professionnels de santé



Aurore Saintigny



constatent que les bébés réagissent au dispositif et mesurent un apaisement au moment des diffusions. Une étude scientifique doit pouvoir mesurer la profondeur du réconfort et des effets sur le long terme.

En parallèle, l'entrepreneuse profite de l'ouverture en septembre 2018 de l'incubateur THE POOL à Metz pour postuler et voir son projet rapidement accepté. Elle bénéficie alors d'un accompagnement pour le structurer et créer sa start-up, CALINESCENCE. Mieux encore, elle se retrouve en relation avec *Fizimed*, une start-up strasbourgeoise lancée en 2016 et qui rencontre un beau succès avec son dispositif innovant de rééducation du périnée.

LE RETOUR D'EXPÉRIENCE PRÉCIEUX DE FIZIMED

« C'est là toute la puissance du réseau d'incubateurs de la région. Il existe une structure chapeauté par SEMIA qui offre des passerelles pour être en relation avec d'autres start-up de la région » explique

Aurore Saintigny. Le partage d'expérience est fortement encouragé par les incubateurs mais les entrepreneurs sont libres de choisir par affinité ou par secteur d'activité. « *Ce qui est intéressant, c'est qu'on n'est pas uniquement là pour écouter les réussites mais aussi pour écouter des expériences avec des écueils qui nous font réfléchir* » apprécie Aurore.

« Avec son expérience, *Fizimed* m'a aidée à identifier des jalons incontournables, des erreurs à ne pas commettre. On est dans un environnement médicalisé, nous devons donc le prendre en compte pour que ça se passe bien. Très rapidement, ils m'ont alertée sur le fait que les bébés prématurés, c'est un domaine très particulier en ce qu'il concerne les normes pour les tout-petits. » se souvient-elle. Cela lui permet notamment de s'interroger sur les accréditations européennes à obtenir et si le concept a sa place dans une activité commerciale. « *J'ai longtemps travaillé dans l'automobile, j'ai abordé de nombreux sujets mais pas ceux-là. On nous explique de manière anticipée les gros points de vigilance à traiter. Ce sont des éléments auxquels on ne pense pas forcément au départ* » reconnaît Aurore Saintigny.

UNE PRODUCTION LOCALE ET ENGAGÉE

CALINESCENCE a choisi de faire du Made in France pour des raisons de qualité et de traçabilité. Se posent alors des questions sur la rentabilité économique.

Comme une évidence, elle choisit aussi de faire appel à l'ESAT L'Atelier des Talents, pour réaliser les broderies et la confection de la partie tissu. Dans cet atelier protégé, les travailleurs handicapés apprécient particulièrement d'être impliqués dans les choix et de voir le produit s'ouvrir vers d'autres publics. Il vient en effet d'accueillir 2 petits frères destinés pour l'un aux enfants porteurs de handicap et pour l'autre pour les personnes âgées.

Le pouvoir du cœur n'a décidément pas de limite.

CALINESCENCE a par ailleurs récemment reçu les *Ailes de Cristal*, un prix décerné chaque année par les rédactions du *Républicain Lorrain*, de *L'Est Républicain* et de *Vosges Matin* pour récompenser un acteur de l'économie locale. ●

EN QUÊTE D'INNOVATIONS SCIENTIFIQUES ET TECHNIQUES

Histoires d'entrepreneurs du secteur scientifique et technique



EN QUÊTE D'INNOVATION TECHNIQUE

La bonne connexion

L'industrie du futur laisse entrevoir un potentiel de création de valeur considérable grâce à la technologie. L'écosystème alsacien est particulièrement favorable pour que la région saisisse cette opportunité.

Décryptage avec Caroline Dreyer, présidente de CONECTUS, et Alban Stamm, délégué innovation de Bpifrance.



Alban Stamm



Caroline Dreyer

« Les prochaines créations de valeur les plus fortes le seront grâce aux technologies de rupture » analyse Alban Stamm, délégué innovation de Bpifrance, la banque publique d'investissement créée en 2012 pour accompagner la croissance des entreprises. Et à ce jeu-là, l'Est est particulièrement bien placé pour faire émerger des projets à fort potentiel. En effet, « Ces technologies se trouvent aujourd'hui dans les universités, les centres technologiques et de recherche » constate Alban Stamm. La région est un terrain fertile pour la recherche académique. Elle accueille de nombreux centres de recherche comme le CNRS ou l'Inserm et l'Université de Strasbourg brille sur la scène internationale avec pas moins de cinq prix Nobel en activité et une belle première place européenne en matière d'innovation selon le classement Nature Index 2017. Mais comment transformer ces brillants résultats de recherche en applications industrielles ou commerciales concrètes ?

La région compte un tissu économique riche et dynamique avec « un niveau d'excellence dans beaucoup de domaines : santé, industriel, textile, mobilité et agro et dans des domaines transversaux de valeurs comme

les greentech et l'IA » fait remarquer le représentant de Bpifrance. Restait à connecter ces deux mondes, « l'académique et l'industrie » rebondit Caroline Dreyer, présidente de CONECTUS. Cette Société d'Accélération du Transfert de Technologies (SATT), créée en 2012 dans le cadre du programme « Investissements d'avenir » de l'État, vise à transformer les résultats des recherches publiques des institutions de recherches en Alsace. SATT SAYENS et SATT NORD agissent similairement sur le territoire du Grand Est.

TRANSFORMER LES PROJETS EN SUCCÈS

« La culture de la valorisation de la recherche existe depuis longtemps en Alsace » note Caroline Dreyer. Avec sa structure, elle fédère les différents centres de recherche car « ensemble, on peut faire bien plus, bien mieux » précise-t-elle. Les moyens mutualisés mis à la disposition des chercheurs et des établissements leur permettent de protéger leurs inventions, les tester via des preuves de concept et amener des projets plus robustes, soit vers des entreprises via un transfert de technologie, soit vers la création de start-up qui seront accompagnées majoritairement par l'incubateur SEMIA.

Depuis la création de CONECTUS, 24 start-up ont emprunté ce chemin, avec quelques beaux succès à la clé à l'image de la biotech DYNACURE qui a levé plus de 100 millions d'euros pour vaincre les maladies rares ou encore QFLUIDICS qui vient de réaliser une preuve de concept pour déplacer des fluides et objets fragiles via des champs magnétiques.

La recherche dans le Grand Est affiche un écosystème structuré et efficace, connectée de plus en plus au monde entrepreneurial pour « faire en sorte que les projets se transforment en succès » résumant en cœur Caroline Dreyer et Alban Stamm. Souhaitons désormais la création de nombreuses licornes et de dynamiques telles que tracées plus tôt par Nikola Tesla et Ferdinand Braun, deux figures de la seconde Révolution industrielle qui mirent au point à Strasbourg, l'un le moteur électrique à courant alternatif, l'autre la TSF. ●

www.bpifrance.fr et www.conectus.fr

BLACKLEAF

La révolution du graphène

La start-up strasbourgeoise BLACKLEAF s'apprête à révolutionner le monde de l'industrie et de la santé. Avec la découverte d'une formule permettant de produire du graphène – le matériau le plus conducteur au monde – de bonne qualité, en quantité et sans un coût prohibitif, les chercheurs sont en phase de levée de fonds pour développer leur activité.

La synthèse du graphène en 2004 a valu un prix Nobel au physicien André Geim en 2010. En 2017, alors chercheurs au CNRS, Cuong Pham-Huu et Housseinou Ba font part à leur ami Yannick Lafue de leur dernière découverte. «Cuong m'a expliqué qu'ils avaient trouvé un truc super pour produire du graphène et le poser sur n'importe quelle surface» raconte Yannick Lafue. «Il me dit

alors "Tu crois pas que c'est l'occasion de réaliser la technologie et de monter une boîte?" Nous avons alors décidé de créer BLACKLEAF.» Un parcours du combattant de deux ans, «parce que comme la technologie est partie de travaux au CNRS, il a fallu passer par les structures qui encadrent la valorisation de la recherche, précise le CEO de BLACKLEAF. La SATT [Société d'accélération du transfert de technologies] nous a permis de lever quelques verrous, ce qui nous a confortés dans l'idée de créer cette société en octobre 2018. Mais nous venons seulement de finaliser les discussions avec le CNRS car c'est nous qui exploitons la technologie en exclusivité.»

« LE CHAMP DES POSSIBLES EST INCROYABLE ! »

L'activité de BLACKLEAF démarre vraiment en 2019 grâce à leur «recette Coca-Cola» qui leur a permis de relever les trois défis de la production du graphène : en fabriquer de bonne qualité, en quantité attendue par l'industrie, sans un coût prohibitif. «Nous répondons à ces trois challenges grâce à notre recette que nous n'avons pas brevetée, car l'essence même d'un brevet c'est de décrire comment on le réalise. Or nous voulons être les seuls à même de la fabriquer!» Les chercheurs ont également déposé des brevets permettant de fabriquer des revêtements graphène sur l'ensemble des substrats et matériaux, permettant d'utiliser de nouvelles solutions industrielles. «L'utilisation du graphène est infinie, précise Yannick Lafue. On peut l'utiliser



L'histoire de BLACKLEAF a commencé au CNRS

De gauche à droite : Yannick Lafue,
Cuong-Pham Huu et Housseinou Ba



“Aujourd’hui il nous faut des ressources pour créer plus de demandes et déployer une unité de production.”

en tant que revêtement pour chauffer la surface, comme conducteur électrique, pour la filtration virucide du masque, pour améliorer les performances anticorrosion, pour le développement des éoliennes et des pipelines, pour les implants dentaires, cérébraux. L’avenir du graphène c’est aussi la question du stockage et de la génération d’énergie des batteries.» L’incubation chez SEMIA leur a permis de monter une société solide. « SEMIA, c’est un guide dans les différentes étapes de la vie d’une start-up » reconnaît volontiers

le CEO. Ils nous ont montré comment prioriser nos choix par exemple. Nous sommes qualifiés de « Deep tech », c’est-à-dire que la technologie sort du labo et on la tire vers le marché. Ce sur quoi SEMIA est bien placé... Par exemple, c’est l’incubateur qui nous a encouragés à approcher les secteurs de santé. Nous n’y avions même pas pensé. » Actuellement en phase de levée de fonds, BLACKLEAF compte pouvoir embaucher en 2021 trois, voire quatre personnes. « Aujourd’hui il nous faut des ressources pour créer plus de demandes et déployer une unité de production. Nous avons prévu de prendre notre envol dans un parc d’innovation dans les 18 mois », précise Yannick Lafue qui a déjà réussi à convaincre des géants de l’industrie pétrolière et de l’aéronautique à utiliser leur fameuse recette Coca-Cola! ●

www.blackleaf.fr

QFLUIDICS

Un tube de liquide magnétique prêt à bousculer la science

Grand prix I-Lab 2020, la start-up QFLUIDICS, née en 2019 et portée par Vincent Marichez, ingénieur en chimie, Thomas Biellmann, docteur en chimie, et le prolifique professeur Thomas Hermans, développe un tube liquide à l'aide de ferrofluides, tout simplement révolutionnaire. Explication.

Faire passer les fluides sans les endommager : QFLUIDICS développe un tube liquide afin de gérer les fluides complexes ou fragiles. Concrètement, que cela signifie-t-il ? « Grâce à notre technologie, lorsque l'on fait circuler un liquide dans un autre liquide, nous permettons de l'écouler sans friction, précise Vincent Marichez, CEO de la start-up. Par modulation du champ magnétique, nous pouvons modifier la forme du tube sans contact et cela permet de générer un écoulement doux. » Cette pompe liquide sans parois et inusable n'endommage ainsi pas les cellules. Une révolution notamment pour les laboratoires pharmaceutiques qui peuvent perdre une bonne partie des cellules lors des opérations de pompage.

« En 2016-2017, j'étais thésard lorsque j'ai assisté à une conférence du professeur Coey du Trinity College de Dublin à l'ISIS sur les premiers balbutiements des tubes liquides : il a dérivé la technologie des techniques de pompe en utilisant des fluides magnétiques, les ferrofluides. Il a alors démontré la possibilité de créer un tube à paroi liquide. Je suis retourné au labo afin de reproduire un tube liquide avec l'idée de la dériver en pompe. » Séduite, la SATT Conectus (Société d'accélération du transfert technologique) injecte 350 000 € dans la recherche du laboratoire du professeur Thomas Hermans avec qui Vincent a co-fondé QFLUIDICS, vite rejoints par Thomas Biellmann pour développer les potentiels marchés de la technologie.

« LE FERROFLUIDE CONTENU DANS UN CHAMP MAGNÉTIQUE N'A PAS ENVIE D'EN SORTIR, L'ÉVENTUELLE CONTAMINATION EST PARFAITEMENT MAÎTRISÉE PAR LA START-UP »

« Notre start-up est née en mai 2019, et a de suite été soutenue par la Région Grand Est et par la Bpifrance. Nous sommes incubés chez SEMIA qui permet à des profils scientifiques comme le mien de sortir du carcan de la partie technique pour s'attaquer aux problématiques de levée de fonds et nous préparer à différents concours d'innovation comme le I-Lab dont nous étions lauréats en 2020. C'est une preuve que le concept technologique présente un intérêt produit et le financement obtenu va permettre de soutenir le développement de notre premier produit. », se réjouit-il. L'objectif de QFLUIDICS est de développer le nouveau standard du pompage sur chaque marché visé en co-développant les produits avec des experts industriels. Reste une barrière psychologique à faire tomber : la peur

“Une révolution notamment pour les laboratoires pharmaceutiques”



PRAMOLECULAIRES



de la contamination. « Or le ferrofluide contenu dans un champ magnétique n'a pas envie d'en sortir, l'éventuelle contamination est parfaitement maîtrisée par la start-up. », soutient Vincent Marichez. Une opportunité saisie en début d'année dernière devrait toutefois leur apporter caution : « Début 2020, nous avons intégré l'accélérateur de Merck, un des leaders mondiaux de la fabrication et la vente d'unité de production de biopharmaceutique. Grâce au programme, nous avons pu valider l'intérêt du tube liquide pour la production de thérapies cellulaires et appré-

hender les contraintes réglementaires inhérentes à ce marché. »

Actuellement en phase de levée de fonds, QFLUIDICS compte s'attaquer à différents marchés confrontés à la problématique du transport de fluides complexes, à l'instar des semi-conducteurs. S'il reste « une myriade de choses à faire », le projet est d'ores et déjà bien engagé avec pour objectif de lancer le premier produit en 2023. ●

www.qfluidics.com

De gauche à droite :
Caroline Thebault, Lucas Giacchetti, Thomas Biellmann, Vincent Marichez, Thomas Hermans.

EN QUÊTE D'INNOVATION INDUSTRIELLE

Dans le Grand Est, l'industrie du futur se conjugue au présent

L'industrie, héritage obscur d'une époque révolue ? Oubliez vos préjugés : dans le Grand Est, l'industrie du futur c'est maintenant !



Isabelle Kuhn

L'industrie dans le Grand Est c'est 20 % de la valeur ajoutée et plus de 300 000 emplois. Impensable pour la 2^{ème} région industrielle en France de faire l'impasse sur ce poids lourd de l'économie locale ! Consciente des enjeux imposés par une compétitivité de plus en plus accrue, la Région a pris les devants dès 2016 avec le plan pour l'industrie du futur, complété en juillet 2020 par le Business Act Grand-Est pour une industrie 5.0. La Région, pionnière, met ainsi tout en œuvre pour une transformation réussie. Mais qu'est-ce que l'industrie du futur ? Une entreprise en mesure de répondre aux défis de son temps, et ils sont nombreux ! Défis économiques, technologiques, organisationnels, environnementaux et sociétaux, une telle transformation nécessite un accompagnement pointu. C'est le quotidien d'Isabelle Kuhn, directrice générale adjointe en charge de l'accompagnement et du numérique chez Grand E-Nov+ et de Sarah Charvaux, responsable de l'accélérateur de start-up, Scal'e-nov. Grand E-nov+, maillon d'un vaste écosystème, intervient dans la politique régionale de transformation vers l'industrie du futur. Cela passe par la réalisation d'un « *diagnostic industrie* » intégralement pris en charge par la Région. Ce diagnostic est suivi d'un accompagnement sur mesure, opéré au sein d'un comité dédié « *French fab Grand-Est* », qui couvre l'ensemble des dimensions liées à l'industrie du futur (environnement, automatisation, numérique...). Ce dispositif conséquent a fait ses preuves avec à ce jour, plus de 600 entreprises engagées dans un processus de transformation. Les industriels peuvent ainsi compter sur une équipe dédiée pour mener à bien leur transformation numérique de bout en bout, de la rédaction

du cahier des charges au lien avec les offreurs de solutions, mais aussi après en cas de besoin. D'autre part, est également mis en place un accompagnement dans le cadre des projets d'innovation : aide dans la structuration des projets, recherche de partenaires, de financements, etc. Autre agence, autre démarche, mais toujours dans une logique de complémentarité : Scal'e-nov « accélère » les start-up post incubation. Les start-up sont accompagnées dans leur déploiement commercial sur le territoire régional, national et international, ainsi que pour leurs levées de fonds. Le but : les faire connaître en tant qu'offreurs de solutions sur le territoire et leur ouvrir de nouveaux marchés, notamment en les mettant en relation avec les grands groupes de la Région. Les entreprises bénéficient ainsi d'un accompagnement sur toute la chaîne de valeur. Loin de s'arrêter là, la Région, avec l'adoption du Business Act Grand Est en juillet 2020, passe à la vitesse supérieure : l'industrie 5.0. Compétitive, écologique, à la pointe des innovations, l'industrie 5.0 répond à 4 enjeux clés : décarbonation de l'industrie, relocalisation de filières stratégiques, modernisation et innovation. Avec l'ambition affichée d'accompagner 1000 entreprises d'ici 2025 et de mener 250 projets liant offreurs de solutions et industriels, l'industrie 5.0 est lancée dans le Grand Est. Le futur c'est maintenant! ●

Sarah Charvaux



bpifrance
SERVIR L'AVENIR



**MOBILISER LA SCIENCE
D'AUJOURD'HUI,
POUR CONSTRUIRE
LE MONDE DE DEMAIN**

lesdeeptech.fr

La plateforme pour créer et booster les startups Deeptech.
Pensée et opérée par les acteurs de l'innovation.

#LesDeeptech

ALYSOPHIL

La chimie du futur

Philippe Robin est tombé dans la chimie quand il était petit. Fasciné par la transformation de la matière depuis qu'il a onze ans, il est passé des fonctions opérationnelles dans des grands groupes de l'industrie chimique avant de se voir confier des fonctions de direction, en France et aux Etats-Unis. Revenu en Alsace, Philippe entreprend aujourd'hui d'imaginer un modèle d'industrie chimique du futur en partant d'une feuille blanche.

À peine installé, Philippe parle tout de suite de son but : proposer des solutions industrielles pour produire des molécules à forte valeur ajoutée en utilisant des solutions biomimétiques mettant en œuvre l'intelligence artificielle, la chimie en flux et des matières biosourcées. Difficile de tout comprendre et de se projeter quand on est non-initié au sujet. Peu importe. Ce qu'il faut retenir d'essentiel c'est que la chimie a permis à l'humanité de réaliser d'énormes progrès dans tous les domaines, des matériaux à la santé en passant par la défense. Avec l'arrivée de l'Intelligence artificielle « *qui est chimie compatible* », ALYSOPHIL veut impulser les prochaines évolutions positives, dans un avenir proche.

Philippe est obnubilé par la molécule et sa fabrication, « *l'humanité a besoin de molécules performantes* ». Pourtant, le cadre et les pratiques actuels laissent peu de place à l'innovation de rupture. « *On met beaucoup de contraintes, réglementaires notamment, c'est compréhensible. L'industrie se focalise en permanence sur la recherche d'économies, ce qui se traduit par la délocalisation de la production par exemple. L'aversion au risque est très forte et fait obstacle à la nouveauté.* ». L'idée c'est de se sortir de ce cadre. Pour réaliser son ambition, Philippe compte d'abord sur son équipe. Sa grande fierté c'est d'ailleurs l'engagement de cette équipe, très curieuse intellectuellement et créative « *au-delà des demandes du patron* ». La confiance qu'il

Philippe Robin



accorde à ses jeunes recrues, l'autorisation qu'ils se donnent ensemble d'apprendre en marchant, l'agilité naturelle dont chacun fait preuve et le fait d'oser permettent d'avancer autrement, de se démarquer. Le confinement n'a d'ailleurs pas ralenti la belle dynamique, « *nous ressortons bien plus forts qu'avant du premier confinement* ».

Quand on l'interroge sur les moments hors normes qu'il a pu vivre jusqu'ici et qui le motivent à entreprendre, Philippe n'hésite pas une seconde : il partage le souvenir de conversations sur le déclin industriel en France avec ses amis (et collègues actuels) Luc Brunet et Jacques Jacquet, échanges qui ont ancré la conviction « *qu'il fallait y aller* ». Au rayon des moments hors normes, il faut aussi citer « *les envolées d'idées de ma jeune équipe sur des thématiques très pointues* » et « *le fait d'avoir réussi à susciter l'intérêt des grands groupes de renommée mondiale avec mes idées.* » ●

REPLACE

Ils valorisent différents gisements de matières locales en marquants de vignes

À première vue, son poteau ressemble à beaucoup d'autres. Laurent Villemin tient pourtant entre ses mains le fruit d'un procédé novateur qui permet de valoriser les plastiques complexes multicomposants qui étaient jusqu'ici incinérés ou enterrés.

Ancien dirigeant dans l'industrie, Laurent Villemin est rompu à la transformation des matériaux. Pendant 30 ans, il s'est d'abord frotté au caoutchouc chez un équipementier automobile puis au plastique chez un fabricant d'emballages. C'est là qu'il découvre les plastiques complexes qui associent plusieurs composants, notamment l'aluminium ou l'EVOH, pour rendre souples et attractifs les emballages comme les tubes de dentifrice, les paquets de chips ou encore les coiffes de champagne. Seul problème : ils sont très difficiles à recycler et se retrouvent généralement incinérés ou enterrés. « En Europe, à l'horizon 2025, il y aura 9 millions de tonnes de plastiques multicomposants non valorisés selon une étude de Deloitte » constate Laurent Villemin.

« Aujourd'hui, des industriels essaient de produire autrement en favorisant le monomatériau ou de décomposer ces plastiques complexes à l'aide d'un traitement chimique. C'est très bien mais je pense qu'il y a une autre voie. Tous ces matériaux complexes ont des caractéristiques bien identifiées qui sont pour moi très intéressantes », ajoute-t-il. Suffisamment en tout cas pour l'encourager à fonder une nouvelle société, REPLACE, et imaginer un nouveau modèle circulaire plus vertueux qui valorise des chutes d'emballages pour en faire une nouvelle matière recyclable avec de nouveaux débouchés très simples.

DES PIQUETS DE VIGNE EN PLASTIQUE RECYCLÉ

Après 15 mois de recherche et développement avec son associé et le soutien de l'incubateur THE POOL, il tient enfin un prototype de sa machine de production qu'il a installée dans un site industriel

désaffecté à Sainte-Menehould (Marne). Il trouve aussi sa première preuve de concept. À partir de chutes de tubes de dentifrice mélangées à des tubes déjà utilisés, il obtient des poteaux de signalisation solides et légers à un tarif particulièrement compétitif. Autre débouché très local cette fois-ci : la start-up valorise des coiffes de champagne pour en faire des marquants de vigne, une alternative originale aux traditionnels piquets en bois. Les premiers débouchés commerciaux étant trouvés, REPLACE entend désormais fédérer les envies communes autour d'une approche partenariale et locale. L'entreprise s'imagine comme un « *alambic du futur* » en permettant à des acteurs de recycler de la matière localement pour répondre à des besoins locaux. Et pourquoi pas avec une dimension sociale ? La première unité de production fait appel à une entreprise adaptée, une bonne manière de définir un nouveau modèle vertueux qui valorise bien plus que les plastiques complexes. ●

www.replace-plastics.com



Laurent Villemin

MCVE TECHNOLOGIE

Le plastique intelligent

Avec sa pâte de cuivre révolutionnaire, MCVE TECHNOLOGIE entend marier plastique et électronique pour ouvrir de nouvelles opportunités technologiques qui permettront de concevoir des produits différemment et de les rendre capables de communiquer.

Avec son fameux circuit imprimé sur une plaque en plastique rigide, l'électronique apporte son lot de contraintes. De fait, « *soit la contrainte est donnée aux électroniciens qui doivent s'insérer dans un volume très serré, soit le circuit imprimé existe et les designers doivent concevoir le produit autour* » remarque Christian Weisse, le co-fondateur de la start-up MCVE TECHNOLOGIE. Avec sa société fondée en juillet 2019, il entend proposer une alternative pour s'intégrer plus facilement dans les objets. Il veut rendre le plastique intelligent ! Ne cherchez pas de magie là-dedans. La clé se trouve dans une pâte au cuivre, promoteur d'adhérence baptisée Eoprom. « *L'idée derrière ça est de rendre métallique le plastique de façon additive, sans utiliser les cartes qui imposent des contraintes dans la conception, dans le design de la pièce et qui s'obtiennent par technologie soustractive, c'est-à-dire d'enlever de la matière* » indique Christian Weisse. À l'origine porté par son associé Claude Labro, le projet bloquait dans sa conception et son application industrielle. L'ingénieur mécanicien de formation décide alors d'en reprendre les rênes. Il se fait accompagner par l'incubateur THE POOL pour structurer la société, reçoit des aides financières de la Région, de la plateforme d'initiative locale et de la CCI et s'entoure rapidement d'une équipe pluridisciplinaire pour avancer sur les aspects techniques, tant chimiques qu'électroniques.

CHAUFFER LE BOUT DES DOIGTS OU MESURER LA CHAÎNE DU FROID

Aujourd'hui, la pâte de cuivre réalisée par MCVE TECHNOLOGIE a fait ses preuves sur des prototypes. Elle s'applique aussi bien sur des plastiques rigides que souples voire de la

fibres de verre. Elle permet surtout d'apporter de la connectivité aux supports qui l'accueillent pour imaginer des usages multiples bien au-delà de la simple puce RFID. À l'aide de capteurs, on peut par exemple concevoir à moindre coût des gants chauffants pour vélo où la chaleur ne serait concentrée que sur le bout des doigts ou bien un emballage alimentaire connecté qui permettrait de tracer la chaîne du froid grâce à un capteur de température intégré. « *Les pales d'éoliennes sont par exemple aujourd'hui réalisées avec des matériaux composites que l'on ne sait pas recycler et dont la maintenance est complexe* » explique Christian Weisse. « *En implantant directement des capteurs dans des thermoplastiques, il serait possible de produire des pales recyclables et connectées pour vérifier leur niveau de contrainte ou de déformation en temps réel* ».

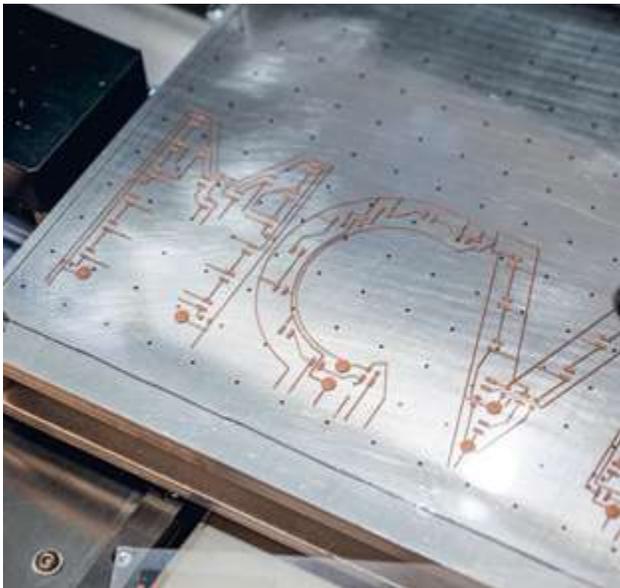
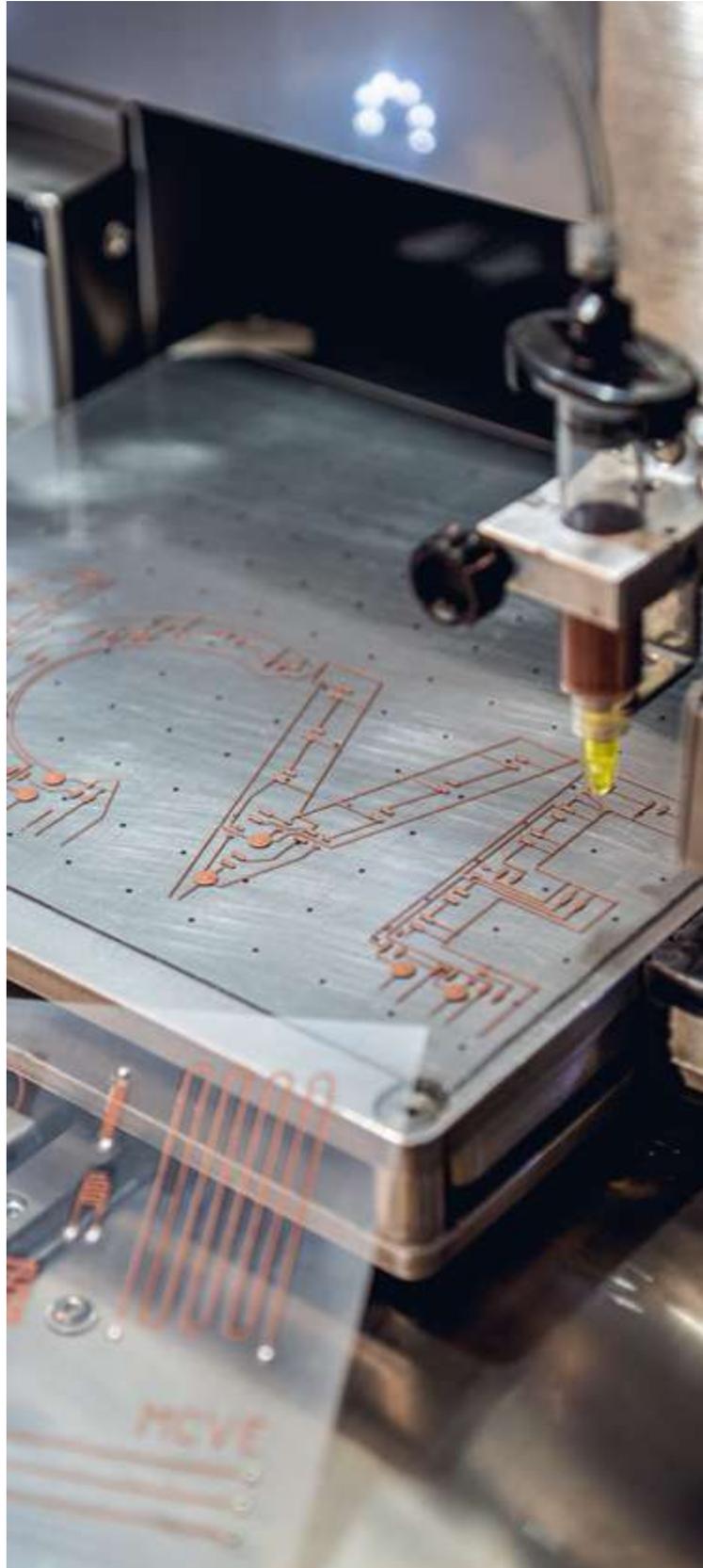
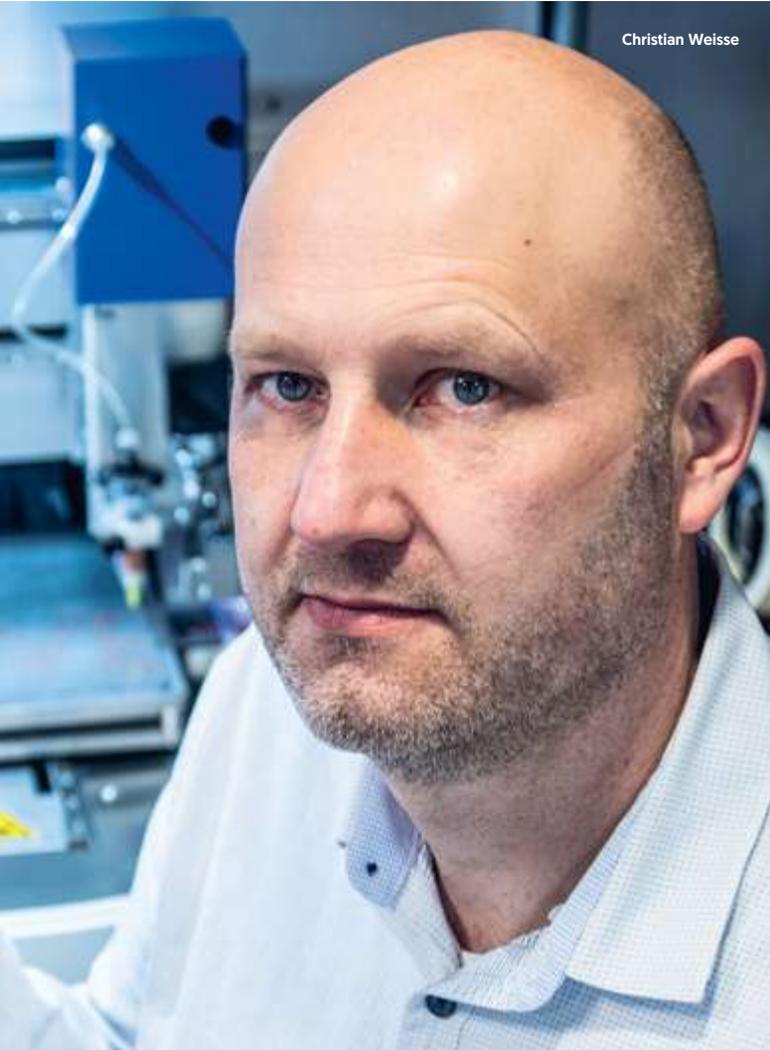
À l'avenir, MCVE TECHNOLOGIE souhaite construire une machine pour fabriquer des millions de capteurs et se développer rapidement à l'international. Il se rêve en leader européen de pâtes destinées à l'électronique.

“ En Moselle, il y a une activité plasturgique importante.”

« *J'ai la volonté que ce soit profitable pour la région. En Moselle, il y a une activité plasturgique importante. Avec notre technologie, nous pourrions leur apporter une diversification ou une plus-value intéressante pour leur produit car ils peuvent rendre leur plastique intelligent* ». ●

mcve-tech.business.site





“ Emmener la mesure là où elle doit être ”



Florian Parent

La lutte contre le réchauffement climatique passe par une meilleure gestion des gaz à effet de serre. ELONEO, entreprise fondée par Florian Parent et son équipe, développe des capteurs et du matériel sur mesure pour des laboratoires, des industries ou encore des collectivités, un projet qui mêle à la fois technologie de pointe, écologie et aventure humaine.

« L'idée est de mieux mesurer l'environnement pour mieux le comprendre et mieux le protéger, cela consiste à développer du matériel scientifique que l'on peut déployer pour n'importe quelle application ou environnement ». Florian Parent, chercheur en mesure isotopique parle de son entreprise comme d'une mission à remplir. Il faut dire que l'enjeu est de taille. « Les modèles de prévisions climatiques ne sont pas fiables parce qu'il y a énormément d'extrapolations, notamment parce que l'on est limité en nombre de capteurs. L'idée avec ELONEO, c'est de sortir des systèmes standards et d'emmener la mesure là où elle doit être », explique Florian.

DES SYSTÈMES DÉDIÉS ET ACCESSIBLES

Le principe des capteurs que développe ELONEO repose sur la photoacoustique - l'excitation d'un gaz par un laser crée une onde acoustique qui se propage dans une cellule équipée de microphones et permet d'établir la composition de ce même gaz - spécialité de Florian qui travaillait auparavant dans une société de matériel industriel. À la fermeture de cette dernière, en 2018, il entraîne son ancienne équipe (Christophe Risser, Gilberto Diaz et Vincent Pham) dans l'aventure de la start-up. « Je m'occupe de tout ce qui est gestion, administration, commercial et communication, j'ai beaucoup de casquettes », avoue le jeune entrepreneur en souriant. Les développements, personnalisés selon le cahier des charges du client, se veulent à bas coût et robustes, « pour être largement déployés dans tout type d'environnement ». Un de leurs matériels, monté sur ballon-sonde, est ainsi capable d'évoluer en conditions extrêmes, à 30 km d'altitude. Créant leur propre électronique et autres systèmes embarqués, l'équipe d'ELONEO est constamment engagée dans la recherche et le développement, « nous sommes en train de développer une cellule d'échantillonnage innovante, qui sort complètement des sentiers battus. »

STEP BY STEP

Passer du stade de chercheur à celui d'entrepreneur est un réel challenge, c'est là que INNOVACT a pu accompagner Florian et l'équipe de ELONEO. « Ils nous ont permis de structurer nos idées. L'étude des gaz à effet de serre peut intéresser de nombreux secteurs. INNOVACT nous a fait nous recentrer sur notre savoir-faire. » À terme, l'entreprise souhaiterait créer un laboratoire de recherche qui permettrait de mutualiser les ressources matérielles, personnelles et scientifiques, notamment avec le CNRS. Si Florian pense donc déjà à la prochaine étape, il avance avec prudence, « à l'origine, une start-up c'est "l'effet boum", mais nous, on essaie de ne pas exploser d'un coup, on est plutôt dans une réflexion step by step, c'est notre côté scientifique qui ressort, on avance en construisant des bases solides, ce qui n'empêche pas qu'un jour on explose ! » ●

eloneo.fr

AVIS RÉFÉRENT, JÉRÔME NASSIBOU, INNOVACT, REIMS

« Il y a une force tranquille qui se dégage de ce projet-là. Ces entrepreneurs se développent à leur manière, tout en étant proches des laboratoires. C'est une approche qui marche : le laboratoire a un problème, il veut qu'on l'écoute et qu'on lui propose une réponse personnalisée. La clé, c'est leur attitude, ils n'essaient pas de passer en force, ils essaient vraiment de comprendre ce dont le client a besoin. C'est une équipe complémentaire, passionnée, avec un vrai produit et un vrai savoir-faire. »

STRASBOURG ultima

PRÊT A PORTER / CHAUSSURES / SACS
FEMME / HOMME



ULTIMA
3, 4 ET 8 PETITE RUE
DE L'EGLISE
03 88 21 91 66

ULTIMA HOMME
16, RUE DE LA
MÉSANGE
03 88 64 88 67

ULTIMA BIS
34, RUE THOMANN
03 90 22 19 23

GUCCI, PRADA, VALENTINO, DIOR, GIVENCHY, CELINE, CHLOÉ,
BALENCIAGA, FENDI, SAINT LAURENT, STELLA MC CARTNEY,
DOLCE GABBANA, ISABEL MARANT, IRO, RED VALENTINO, KARL
LAGERFELD, MONCLER, DSQUARED2, STONE ISLAND, MAISON
KITSUNÉ, OFFICINE GENERAL, BURBERRY, SERGIO
ROSSI, ZIMMERMANN, JIMMY CHOO, TOD'S, HOGAN, STUART
WEITZMAN, GIUSEPPE ZANOTTI, ASH, STRATEGIA, ROBERT
CLERGERIE, ZANELATO, UGG.

EN QUÊTE D'INTELLIGENCE ARTIFICIELLE

Grand Est, vers une smart région

L'intelligence artificielle (IA) mère de fantasmes ? Pour la région Grand Est, il n'est plus temps de rêver. Place à l'action avec une ambition claire : être un territoire leader en matière d'innovation.

Les faits sont là : plusieurs centaines de start-up, chercheurs et plus globalement entreprises du Grand Est placent l'IA au cœur de leurs réflexions. Une préoccupation à laquelle la Région a répondu par l'adoption d'un plan IA ambitieux. Le but ? Faire de l'IA un booster de la compétitivité sur le territoire. C'est la mission d'Alexis Steiner, chef de projet IA et numérique chez Grand E-nov+, l'agence régionale d'innovation et de prospection internationale en charge du déploiement du plan IA, qui nous en présente les grandes lignes.

Concrètement, il s'agit, entre autres, de booster des entreprises par l'intégration de briques d'IA tout en promouvant et développant les solutions novatrices des acteurs régionaux (start-up, entreprises technologiques, laboratoires de recherche). Cet accompagnement est un atout considérable. Car, aussi tentante soit-elle, une démarche vers l'IA n'est pas sans risque et peut représenter un coût conséquent. La Région mise ainsi sur des « parcours de maturité », une approche itérative permettant de ne pas brûler les étapes et fiabiliser le déploiement de la technologie. À cela s'ajoutent

d'autres dispositifs : cartographie des entreprises « offreurs de solution », aide « Primo IA » pour aider aux recrutements, programme d'accélération « fast track IA » dédié aux start-up ou encore lancement de chaires universitaires pour rapprocher la science du monde économique. Un système global au service de tous les acteurs concernés, contribuant à faire du Grand Est une véritable terre d'innovation.

“Cet accompagnement est un atout considérable.”

Le plan IA fait écho à une autre démarche, inédite également à l'échelle nationale : le Business Act Grand Est. Initié en juillet 2020, ce projet est le fruit d'une réflexion collaborative initiée par la Région et l'Etat afin d'accompagner la reprise de l'activité. Sont principalement concernées trois filières, forces du territoire : la santé, l'industrie et la bio-économie/agriculture. Or, le numérique, et donc l'IA, est justement l'un des moteurs du changement identifiés dans ce plan. De nombreux projets sont consolidés dans ce Business Act, comme le projet AIDA qui consiste pour les entreprises participantes à mutualiser leurs données de production afin de pouvoir les utiliser librement. Une petite révolution dans un monde où le partage de données ne va pas forcément de soi. Pas de doute, la dynamique de l'IA dans le Grand Est est lancée avec des objectifs ambitieux d'ici 2025 : accélération de 100 start-up dans l'IA, soutien à l'implantation de dix entreprises porteuses de technologies de rupture, accompagnement de 250 entreprises dans l'intégration de l'IA et formation de 50 jeunes chercheurs. Enfin, dès cette année, la Région mettra à disposition des offreurs de solutions en IA un portail dédié. L'avenir s'annonce smart dans le Grand Est! ●



Alexis Steiner



Au service des entrepreneurs innovants

**Vous avez un projet,
une idée, une vision ?**

Adéquation homme/projet, viabilité commerciale,
montage financier, budget prévisionnel, démarches
et formalités, mise en relation, tableaux de bord,
gestion, fiscalité, juridique...

**Nos spécialistes en création et nos experts-
comptables sont là pour vous guider.**

EN QUÊTE D'UN MONDE PLUS RESPONSABLE

Histoires d'entrepreneurs du secteur de l'environnement



EN QUÊTE D'UN MONDE PLUS RESPONSABLE

Banque des Territoires : La mutation verte est en marche

Défi planétaire, la transition verte compte autant sur les innovations industrielles que les initiatives individuelles prêtes à grandir. Si Bpifrance, filiale de la Caisse des Dépôts, est en première ligne pour accompagner les entrepreneurs, sa grande sœur la Banque des Territoires jouit d'une vision d'ensemble du territoire en tant qu'investisseur et/ou prêteur sur des marchés encore balbutiants. Nul doute pour son directeur régional Grand Est Patrick François : en termes d'innovation verte, le Grand Est est sur le bon chemin.

Fondée en 1816 pour protéger l'épargne des Français suite aux guerres napoléoniennes, la Caisse des dépôts et consignations, « est un trésor national, un outil quasiment unique au monde » rappelle son directeur régional dans le Grand Est, Patrick François. « Elle a été créée pour empêcher toute tentative du pouvoir de puiser dans l'épargne des Français pour rembourser la dette napoléonienne. Depuis deux siècles, sa cause s'est développée, embellie. » On lui doit notamment la construction des écoles primaires, des routes, des voies ferrées, des stations de ski des Alpes... « Nous avons équipé la France avec l'argent des Français avec le souci de pouvoir toujours leur rendre liquide si besoin », précise Patrick François. Si le particulier n'a aucun contact direct avec elle, la Caisse des Dépôts centralise 60 % des livrets A et de ceux du développement durable, à des visées d'aménagement du territoire...

« NOUS VOYONS BIEN QU'AUJOURD'HUI BEAUCOUP D'ENTREPRENEURS PRENNENT LE RISQUE DE SE LANCER DANS DES IDÉES QUI NAISSENT DU NUMÉRIQUE »

« Notre objectif est d'aider en permanence notre pays à muter » rappelle Patrick François. « Quand la France a besoin de basculer sur de nouvelles économies, nous pouvons être des investisseurs, et nous retirer une fois que le marché émerge. » Et pour le directeur régional, la qualité de l'innovation ne fait pas défaut dans la région. De citer en exemple la mise en œuvre du très haut débit, même dans les zones ultra reculées, afin de relier le très local au reste du monde. « Grâce aux programmes Rosace et Losange, nous serons d'ici à fin 2022 la région la mieux équipée en très haut débit. C'est un enjeu d'aujourd'hui majeur, pour lequel nous sommes investisseurs et prêteurs, car aujourd'hui, nous devons rompre l'isolement numérique. Il ne s'agit pas de consommer des hectares de foncier, mais de revivifier des zones rurales. » Une nécessité encore plus prégnante depuis la crise sanitaire... « Nous voyons bien qu'aujourd'hui beaucoup d'entrepreneurs prennent le risque de se lancer dans des idées qui naissent du numérique », rappelle par ailleurs Patrick François. En termes de transition énergétique, la Banque des Territoires a aussi proposé



Patrick François

à la Région Grand Est de bâtir une société de financement, Oktave, afin d'accompagner les particuliers dans la rénovation énergétique de leur logement. Pour la mobilité, elle accompagne la Région Grand Est dans l'ouverture à la concurrence du réseau ferroviaire, pour réhabiliter les dessertes fines entre la Belgique et les Ardennes. « Nous proposons d'accompagner le lauréat qui aura à charge de revitaliser cette région. » La Banque des Territoires est aussi très présente dans l'application de l'intelligence artificielle pour le développement des transports à la demande. « Notre objectif est d'accompagner ce type d'alternative, une fois le marché mature, nous sortirons. »

Très présent sur le territoire, Patrick François observe aussi avec enthousiasme les initiatives personnelles, comme l'opérateur Freshmile, qu'il a accompagné, et qui aujourd'hui s'apprête à faire participer un géant de l'énergie pour le développement de ses bornes électriques. « Je vois de plus en plus d'entrepreneurs, il y a quelque chose de vibrionnant dans cette jeunesse prometteuse » conclut-il. « Nous sommes de plus en plus sollicités, et nous les aidons par tous les moyens. La BPI peut décider si le projet est suffisamment mature pour prendre un ticket ou garantir les banques qui font les prêts. » Une économie vertueuse en vue d'une économie plus verte serait-elle en marche ? ●

URBAN RADAR

“Prendre son destin en main”

De la Silicon Valley à la région Champagne-Ardenne, Philippe Rapin a su identifier les besoins des collectivités afin de mieux comprendre et gérer les nouvelles mobilités dans la ville. Avec neuf heures de décalage horaire, il nous explique comment réfléchir une nouvelle logistique urbaine mais aussi comment développer stratégiquement URBAN RADAR, sa start-up, entre les États-Unis et l'Europe.

Venu du monde du bureau d'études, Philippe Rapin s'est très tôt intéressé à l'ingénierie des villes, notamment en ce qui concerne le sujet des infrastructures, telles que le transport et le bâtiment. Employé par un groupe international, il a été en charge d'une unité de conseil aux USA, une mise en situation qui lui a permis de prendre conscience des nouveaux enjeux citoyens. « Ce qui m'a amené à créer URBAN RADAR, c'est l'identification, à San Francisco, d'un besoin pour les collectivités, mais également pour les bureaux d'études : avoir une technologie plus adaptée aux changements que connaissent les villes en ce moment, afin de comprendre l'impact des transports », explique Philippe.

PLUS BELLE LA VILLE

Associé à un développeur informatique, Philippe Rapin propose un outil permettant aux collectivités, mais aussi aux bureaux d'études, de visualiser et d'analyser avec précision les flux de transport. « Aujourd'hui les villes sont complètement aveugles, elles prennent des décisions sans savoir ce qu'il se passe sur le terrain. Chez URBAN RADAR, on s'intéresse à la logistique urbaine. Cette dernière se complexifie, notamment avec le développement du e-commerce. Ce phénomène a un impact sur les villes, il engendre plus de trafic mais aussi plus de congestion, ce qui impacte ensuite sur la qualité de l'air... Les villes sont prises au dépourvu », analyse Philippe. La jeune start-up recueille ainsi des données ciblées à travers différents réseaux et via différents capteurs. Ces données sont ensuite analysées et permettent alors de conseiller, au plus près de la réalité,



Philippe Rapin

les collectivités et autres agences d'aménagement et d'urbanisme, sur les initiatives à prendre pour améliorer la qualité de l'air en ville.

UNE START-UP TRANSATLANTIQUE

Portée à l'origine par l'esprit start-up de la Silicon Valley, URBAN RADAR a su trouver également un ancrage en France, à Reims, chez INNOVACT. « L'esprit start-up, c'est cette envie de créer des choses, de prendre son destin en main. D'un point de vue stratégique, même si l'on vient des États-Unis, on a fait le choix de se développer en Europe, justement pour se différencier de nos concurrents américains. » Une approche concurrentielle mais aussi structurelle, le marché de la smart city étant plus mature en Europe. Le choix porté sur l'incubateur INNOVACT est, là encore, tactique : « Le Grand Est ouvre à toute l'Europe, on est limitrophes à beaucoup de pays ! De plus, il y a dans cette région un vrai pragmatisme, quelque chose d'honnête et de très efficace dans l'état d'esprit. Surtout, on bénéficie grâce à SEMIA et INNOVACT d'un levier ultra performant pour le succès de notre entreprise. » Un levier que Philippe conçoit de façon plurielle et dans la co-construction : « via INNOVACT, on bénéficie de diverses ressources, la mise en réseau notamment, mais aussi des contacts humains et plusieurs intelligences qui nous accompagnent. Cet écosystème il faut s'en servir, mais aussi y contribuer, pour moi c'est le plus important : cultiver et être actif. » ●

BUMPAIR

Le casque qui réduit la charge mentale!

Afin de faciliter le quotidien de tous les usagers de la micro-mobilité, trois amis ingénieurs de formation ont conçu un casque ultra compact qui se gonfle en 40 secondes max. Bumpair ou comment se déplacer en toute sécurité, sans s'encombrer.

Trimballer son casque au boulot, au resto, au théâtre, au ciné, dans les magasins... Voilà de quoi dissuader les cyclistes ou usagers de trottinette et autres engins de micro-mobilité de s'équiper. Et pourtant, le casque reste un sérieux gage de sécurité. « Nous sommes nous-mêmes cyclistes urbains, et le casque est un problème au quotidien, confie Thomas Pandraud, cofondateur avec Timothée et Hugo de BUMPAIR. On s'est dit qu'un casque de poche serait idéal pour aller boire un verre ou à une réunion. Comme nous sommes ingénieurs de formation, nous avons étudié toutes les possibilités pour créer un casque gonflable qui puisse être vidé, plié, en cinq secondes. »

« NOTRE CASQUE À AIR PROTÈGE MIEUX QU'UN CASQUE CLASSIQUE CAR L'AIR EST PLUS RÉSISTANT. »

Méticuleux et soucieux du bien-être et de la sécurité de l'utilisateur final, les trois amis ont développé plus de 250 versions de leur prototype avant de valider ce premier casque gonflable du marché, conforme aux normes de sécurité via des crash tests et une série de certifications. « Nous sommes très focus sur le produit et son usage, précise Thomas. Notre casque à air protège mieux qu'un casque classique à l'impact, car l'air est plus résistant. »

Avant le confinement, BUMPAIR a travaillé avec deux loueurs de trottinette en compétition pour obtenir l'appel d'offre du marché parisien. « Nous avons développé le prototype d'un casque embarqué avec une technologie qui permet qu'il se gonfle quand l'utilisateur déverrouille sa trottinette depuis l'appli. Il suffit de le remettre dans le socle à la fin de son trajet. Pour l'utilisateur, cela réduit considérablement sa charge mentale! », constate Thomas, avant de préciser que ce projet déjà bien ficelé a été retardé par le confinement :



« Ce projet à moyen terme est toujours d'actualité, mais avec la crise sanitaire, les opérateurs ont dû recentrer leurs priorités. Nous cherchons donc un financement et un moyen de fonctionner avec eux. » Mais le confinement a tout de même eu des bienfaits notamment pour la micromobilité : afin d'éviter les transports en commun, les Français se tournent davantage vers des modes de déplacements doux. Une opportunité que BUMPAIR a su saisir. « Notre produit s'adresse à tous les usagers de la mobilité. Nous nous sommes donc tournés vers d'autres marchés B to C et corporate car certains grands groupes encouragent leurs salariés à venir au travail à vélo. » Ils ont déjà signé avec Allianz et lancé en fin d'année la fabrication de leur première série d'une centaine de casques en région lyonnaise. Le site e-commerce a été lancé en fin d'année dernière et le casque est disponible en pré-commande. « Grâce à SEMIA nous avons pu affiner notre projet au démarrage, et l'incubateur nous soutient dans l'innovation, le financement et le réseau. » Leur chargé d'affaires, Sébastien Carraro, est de fait très enthousiaste et confiant dans leur entreprise. « Leur produit possède toutes les caractéristiques d'innovation pour séduire et créer de nouveaux usages sur ce marché. C'est aussi un modèle économique basé sur la vente de services et une expérience utilisateur unique et mémorable. Le parfait équilibre qu'il faut atteindre lorsqu'il s'agit de lancer une offre innovante sur un marché existant. » ●

bumpair.co

Photo :
DR

Texte :
Barbara Romero

OXYCAR

Le covoiturage B to B futé

Lassés de voir des salariés seuls dans leur voiture aux heures de pointe, trois amis ingénieurs ont développé une technologie de covoiturage ultra intuitive à destination des entreprises. Malgré la crise de la COVID, OxyCar est en phase de levée de fonds d'1,5 millions d'euros.

OXYCAR, c'est la technologie bas-rhinoise en phase de révolutionner le trajet domicile-travail. Une mise en relation instantanée entre le passager et le conducteur en fonction de leurs critères de trajet. « *Contrairement à BlaBlaCar, où les gens doivent chercher leur covoiturage, avec notre technologie, c'est nous qui amenons le covoiturage au passager et au conducteur,* précise le CEO, Mathieu Gardin. « *La mise en relation met quelques centièmes de secondes.* » Et d'ajouter dans un sourire : « *Nous sommes les Tinder et Netflix du covoiturage. Tinder, car nous mettons en relation des gens qui ne se connaissent pas forcément et Netflix, car l'abonnement à notre service est pris en charge par l'entreprise.* » C'est là aussi toute l'ingéniosité du système, puisqu'il s'inscrit dans le « *Forfait de mobilité durable* », tout récemment élevé à 500 € par an et par salarié. « *S'il n'y a aucune obligation pour les entreprises, cela reste très vivement recommandé de le mettre en œuvre, notamment avec les obligations RSE,* rappelle Mathieu. *Tous nos clients ont au minimum 200 salariés, ils sont tous assujettis au plan de mobilité obligatoire.* » Et forcément bien contents quand un système informatique collecte à leur place les trajets à vélo ou en covoiturage de leurs salariés ! « *OXYCAR gère tout, la mise en relation, le paiement avec le crédit abondé par l'entreprise...* », rassure Mathieu.

« CELA A FAIT MODÈLE AU MINISTÈRE DES TRANSPORTS QUI NOUS A CONTACTÉS »

Deux ans de recherche auront été nécessaires à ses associés Felix Kleth et Vincent Ostermann pour développer et affiner la technologie, « *avec une Intelligence artificielle qui se recentre sur une optimisation permanente.* » Incubé chez SEMIA pendant deux ans, OXYCAR vient de passer chez Scal'E-nov, un accélérateur du développement commercial une fois que la start-up a dépassé les 60 000 euros de chiffre d'affaires. « *SEMIA nous a permis de nous structurer, de passer du mécanisme de jeunes start-upers à une entreprise.* » Ce que confirme Laura Lehmann, directrice du département digital de SEMIA. « *Nous avons travaillé ensemble la structuration de leur offre produit, le recrutement, la mise en relation avec des partenaires clés et investisseurs. C'est aussi un projet que j'ai plaisir à accompagner car leur action est engagée. Ils offrent à la fois une solution pour réduire les émissions de CO², améliorer l'environnement social des salariés tout en permettant aux entreprises de respecter leurs obligations RSE. Leur évolution pendant leur période d'incubation est remarquable avec un très fort développement commercial et la finalisation d'un partenariat national avec Microsoft.* »

L'AVENIR LEUR APPARTIENT !

Après plusieurs levées de fonds, OXYCAR a commencé sa première commercialisation avec le Département du Bas-Rhin en septembre 2019. Au bout de six mois, la société a capté 500 des 850 salariés du conseil départemental, avec un taux d'usage quotidien de plus de 10 %. « *C'est énorme, le taux maximal étant de 50 %,* précise Mathieu. *Cela a fait modèle à Paris, au ministère des transports, qui nous a contactés.* » Le confinement mettra évidemment un coup d'arrêt à leur

Photo :
Nicolas Rosés

Texte :
Barbara Romero

EN QUÊTE D'UN MONDE
PLUS RESPONSABLE

OR NORME
QUÊTES

047

046



En haut : Felix Kletti, Vincent Ostermann et Mathieu Gardin (en bas)

passons désormais par le protocole de Microsoft, notamment pour la protection des données. Pour craquer OXYCAR, il faut d'abord craquer Microsoft, assure Mathieu. Nous venons d'entrer dans l'étape de coselling, où Microsoft va vendre notre produit à ses clients. Nous espérons bien sûr toucher le marché européen, et notamment l'Allemagne, la Suisse et les pays nordiques pour qui la propriété d'un véhicule n'est plus une quête.» Depuis septembre, OXYCAR a signé avec la métropole toulonnaise pour janvier, soit 17 000 salariés concernés, et était en pourparlers avec deux géants des transports et de l'industrie

“Nous sommes les Tinder et Netflix du covoiturage.”

activité. Mais pas de quoi inquiéter les entrepreneurs. « La Covid va nous gêner encore quelques mois, mais quand nous aurons un traitement et un vaccin, cela va repartir », estime Mathieu. Depuis l'automne, les jeunes associés peuvent en effet se réjouir. Ils ont intégré la plateforme Teams de Microsoft, véritable coup de boost pour leurs affaires. « La plateforme s'est très bien vendue avec le télétravail. Son premier avantage, c'est de ne pas avoir à passer par 10 000 applis pour une recherche. Le deuxième, c'est la sécurité. Nous

pharmaceutique. Avec 7,2 millions d'employés dans le secteur privé, 5,7 millions dans le public, il y a clairement un marché à prendre. « Si l'on compte un euro par salarié, par mois, cela représente un marché de 150 millions d'euros, qui à ce jour n'est pas du tout exploité », rappelle Mathieu Gardin. Un CEO de 27 ans avec le sourire forcément, puisqu'il était en phase de levée de fonds d'1,5 millions d'euros pour ce début d'année. ●

oxycar.com

Renaud Mignolet



HELLIOGREEN

“Participer à la transition écologique”

Le principe développé par la start-up HELLIOGREEN est un parfait exemple d’alchimie entre volonté entrepreneuriale, valorisation d’un savoir-faire et ancrage territorial. Pour Delphine Bihin, directrice générale, ce projet de vis d’Archimède s’inscrit, à la fois dans un patrimoine et dans les enjeux écologiques contemporains. Une solution durable et qui, dans le futur, va traverser les frontières.

Si la start-up HELLIOGREEN est née en mars 2018, il faut en réalité remonter à début 2010 pour trouver les prémices du projet. À l’époque, Renaud Mignolet, actuel président de la société et co-concepteur de la vis avec Daniel Maquin, était en lien avec la Direction départementale des Territoires (DTT) en charge notamment de la gestion de l’eau. «*Les dirigeants d’alors disaient que ce serait bien que les industriels trouvent un système permettant de préserver la continuité écologique sur les cours d’eau, tout en produisant de l’énergie renouvelable*», confie

Delphine Bihin. De là l’idée de développer une mini turbine en fonte, basée sur le principe d’une vis sans fin ; «*une sorte de grosse vis, comme un toboggan à poissons, le tout aussi robuste qu’un cheval ardennais*», plaisante Delphine. Facile à mettre en place et nécessitant peu de génie civil, la turbine est installée directement sur le cours d’eau. Ichtyophile et respectueuse de l’environnement, cette turbine hydroélectrique produit donc une énergie propre et durable. «*Nous avons réussi à trouver un terrain d’entente entre les producteurs d’électricité et*



l'écologie», résume Delphine, d'anciens mouliniers ou propriétaires de terrains avec chutes d'eau s'avérant intéressés par le concept. *« Ils essayaient de trouver des technologies rentables pour pouvoir auto-consommer ou revendre l'énergie issue des chutes d'eau et ne trouvaient rien car ces technologies demandaient énormément de génie civil et/ou un engagement financier conséquent. »*

UNE EXPERTISE LOCALE

La demande était là, l'idée également, il ne manquait donc que le savoir-faire ! Là encore, le contexte a aidé le projet HELLIOGREEN. *« Dans les années 2010, dans les Ardennes, on voyait énormément d'éoliennes ou de panneaux photovoltaïques déployés. Les industriels locaux se disaient que c'était tout de même dommage de ne pas produire quelque chose issu du savoir-faire local, de la fonderie, de la mécanique... Ils voulaient arrêter d'importer et participer eux-mêmes à la transition écologique. »* HELLIOGREEN décide donc d'utiliser cette expertise locale, à portée de main ; une industrie de fonderie, capable de produire en série une vis d'Archimède. Une association est créée en 2012, puis, en 2016, le brevet est déposé. La start-up collabore aujourd'hui avec plusieurs fondeurs et dans une démarche 100 % renouvelable. Alors que les éoliennes ou les panneaux photovoltaïques posent de sérieux problèmes de recyclage en fin de vie, toute la chaîne de conception des vis HELLIOGREEN est, elle, vertueuse. *« L'avantage de nos modules en fonte, c'est que la fonderie peut les produire à partir d'anciennes pièces fondues. On réchauffe la pièce, le métal entre en fusion et on le réutilise dans le processus de coulée avec de nouveaux moules. »* explique Delphine. Un système vertueux qui a d'ailleurs poussé les fondeurs à investir dans une machine à prototypage 3D, leur permettant ainsi d'inventer de nouveaux moules et de fondre toutes les pièces nécessaires sur place. *« Notre but chez HELLIOGREEN, c'est de standardiser au maximum le produit, donc de standardiser les bouts de modules, les châssis, les socles, les transmissions... tout ce que l'on peut, à 70 %. Il ne faut pas avoir besoin de tout reconcevoir à chaque fois. Les 30 % restants, en revanche, c'est de l'adaptation. »* À la conception s'ajoutent donc également des solutions de réparation, là encore, toujours dans un souci de recyclage : *« si vous avez une pièce cassée, on la scanne, on produit un moule et on vous la recoule. »* Aussi simple que ça.

HELLIOGREEN DANS LE MONDE

Portée par plusieurs industriels de la région, HELLIOGREEN *« n'est pas une start-up classique »* d'après Delphine. L'incubateur RIMBAUD'TECH a su soutenir le projet dans toute la phase de structuration de l'idée, *« nous avons pu bénéficier de points d'alerte et de retours aussi bien sur nos réflexions que sur nos différentes analyses de marché ainsi que d'une aide pour lever des fonds. »* La start-up veut aujourd'hui s'industrialiser et étendre son équipe, *« nous recherchons notamment des dessinateurs qui ont une dimension de terrain et un esprit pratique, des gens qui savent bricoler et s'adapter à la situation. »* Prochaine étape : l'export, avec comme premier marché l'Europe, même si pour le moment HELLIOGREEN figole encore son produit, *« nous sommes dans l'étape où l'on sécurise notre technologie, où l'on optimise l'installation, où l'on vérifie les rendements... nous ne vendons donc pour le moment qu'en France, le temps de maîtriser parfaitement notre système »*, confie la directrice. Viendront peut-être ensuite l'Afrique et l'Asie. En attendant, la start-up peut déjà s'enorgueillir du label de la fondation Solar Impulse, cette dernière considérant HELLIOGREEN comme l'un des 1000 projets écologiques à suivre dans le monde. ●

www.helliogreen.com

AVIS RÉFÉRENT, JÉRÉMIE PAWELCZYK, RIMBAUD'TECH, CHARLEVILLE-MÉZIÈRES :

« HELLIOGREEN, c'est l'expression même de l'expertise de notre territoire ; des industriels associés à une plateforme technologique. C'est un bel exemple de complémentarité ! Renaud Mignolet, le fondateur de HELLIOGREEN, est quelqu'un de très implanté au niveau local et qui a une maîtrise totale des enjeux écologiques. HELLIOGREEN revêt un aspect environnemental fondamental, la turbine permet de créer de l'énergie à partir des courants d'eau, avec des matériaux recyclés, sans gros œuvre pour l'installer, et en respectant la faune. L'impact environnemental est totalement sécurisé »

Vers la mobilité à l'hydrogène

À l'initiative de trois ingénieurs, EIFHYTEC est en passe de révolutionner le marché du rechargement des véhicules à l'hydrogène en développant un compresseur innovant utilisant un effet thermique plutôt que mécanique. Les machines sont actuellement en phase de construction.

Issus de l'European institute for energy research à Karlsruhe, trois ingénieurs français, allemand et espagnol ont décidé en 2017 de mettre à profit leurs travaux de recherches dans le secteur de l'hydrogène comme vecteur énergétique. « Notre projet était, et est toujours, d'industrialiser les résultats de nos recherches, avec trois idées fortes » précise David Colomar, président d'EIFHYTEC. « La première, c'est d'œuvrer pour la transition énergétique. La seconde, c'est la ré-industrialisation en Europe afin de réduire l'impact écologique de l'importation de produits d'Asie et ainsi de créer de l'emploi. Enfin, nous souhaitons apporter une dimension européenne à notre projet, en recherchant des partenaires et des fournisseurs européens, et en encourageant la diversité linguistique dans notre entreprise. »



David Colomar

Leur innovation ? La construction d'un compresseur à hydrogène dont la technologie était jusqu'ici mal maîtrisée : « Nous avons développé une technologie de rupture qui remplace la compression mécanique par un effet thermo-chimique » précise l'ingénieur. « Grâce à notre technologie, nous n'avons plus de pollution sonore, nous avons diminué les coûts, puisque l'on n'utilise plus de petites pièces mobiles, gagné sur la maintenance et l'usure mécanique. Par ailleurs, nous pouvons améliorer significativement le bilan énergétique puisque nous consommons la chaleur plutôt que l'électricité. » La plupart de leurs clients produisent de la chaleur fatale, « or nous pouvons réutiliser cette chaleur qui serait perdue comme source d'énergie du compresseur », ajoute David Colomar.

« LES PREMIÈRES MACHINES DEVRAIENT ÊTRE PRÊTES DÉBUT 2022 »

Récemment installé dans une pépinière d'entreprises à Haguenau avec ses associés et son équipe, David Colomar salue le travail effectué par SEMIA. « Nous avions l'idée mais il fallait la concrétiser. Je n'avais pas de compétences entrepreneuriales. Fin 2017, j'ai été sélectionné pour une Starter class dont le format était très bien adapté puisqu'il me permettait de rester salarié et de mûrir notre projet. »

Les deux années passées chez SEMIA lui ont aussi permis d'acquérir d'autres compétences que techniques en le préparant à la création d'entreprise.

En janvier 2019 naît EIFHYTEC. Les ingénieurs poursuivent leurs recherches pour développer leur prototype, rechercher les composants de leur compresseur, et des financements. « Grâce à SEMIA, nous avons obtenu un premier financement de la Région Grand Est, puis la labellisation Deep Tech de la BPI » précise David Colomar. « En 2020, nous avons obtenu deux financements en étant lauréat du concours i-Lab et du programme Horizon 2020. Le soutien de SEMIA était essentiel pour nous coacher pour ces deux concours. » 2021 marque la première phase d'industrialisation de leur compresseur à destination principalement des stations-service à hydrogène. « Les premières machines devraient être terminées début 2022 », précise David Colomar. Avec pour objectif de créer quelque 200 emplois industriels dans la région à l'horizon 2030. ●

GREEN TECH INNOVATIONS

Une solution lumineuse pour les villes

Avec son lampadaire solaire intelligent, GREEN TECH INNOVATIONS permet aux collectivités d'offrir de nouveaux services innovants aux habitants tout en réduisant leur impact environnemental.

Comment agir pour l'environnement ? C'est la question que David Chquiry et ses deux associés se sont posée il y a trois ans. Ils ont alors envisagé l'énergie comme piste de réduction des émissions de CO².

«*En menant un rapide tour d'horizon, nous nous sommes intéressés plus particulièrement au milieu de l'éclairage et avons constaté qu'il y avait encore peu d'optimisation sur l'éclairage public*». L'enjeu n'est pourtant pas négligeable. L'éclairage public représente en effet 18 % des dépenses énergétiques des collectivités. Le passage à la technologie LED permet certes de réduire considérablement la consommation mais nécessite de procéder à une coûteuse évolution du parc. «*À l'échelle d'une ville comme Strasbourg, cela représente près de 27 000 points lumineux* » précise David Chquiry. Soit un budget considérable. Seule solution pour avoir un effet rapide et sensible : diminuer l'intensité lumineuse ou éteindre tout simplement la lumière. Mais n'est-ce pas un retour en arrière en termes de confort et de sécurité ?

David Chquiry et ses associés ont mêlé leurs expertises dans l'énergie solaire, l'électronique et la sécurité des objets connectés pour imaginer *Solar e-light*, une solution lumineuse alimentée par un panneau solaire qui, en plus d'éclairer l'espace urbain la nuit en toute autonomie, ouvre de nouvelles perspectives aux collectivités.

RENDRE LA VILLE INTELLIGENTE GRÂCE À L'ÉNERGIE

«*Notre solution permet de générer suffisamment d'énergie durant la journée pour éclairer de 4 nuits en hiver jusqu'à 11 nuits en été* » indique David Chquiry. Le surplus d'énergie ainsi produit et stocké permet alors d'envisager de nouveaux usages



De gauche à droite :
Naoufel Amar et David Chquiry

comme celui d'être réinjecté dans le réseau électrique ou de fournir de nouveaux services innovants. Le lampadaire devient alors un objet connecté avec des services comme de la vidéo-surveillance, de l'affichage dynamique, des capteurs environnementaux voire de l'internet haut-débit par la lumière. Et le réseau d'éclairage public de jouer en faveur de l'attractivité des territoires comme à la frontière luxembourgeoise où la solution est expérimentée dans la Communauté de Communes Pays Haut Val d'Alzette.

“Les start-up montrent l'exemple et sont des éclaireurs.”

Incubée depuis juin 2019 à *THE POOL*, la société messine travaille sur la commercialisation de son lampadaire connecté en étant notamment l'un des deux représentants du Grand Est au CES 2021, le plus grand rendez-vous mondial consacré à l'innovation technologique en électronique. Elle prépare en parallèle une deuxième version dotée d'intelligence artificielle et porte l'ambition, à terme, de fabriquer dans la région et de rendre l'énergie accessible à tout le monde. ●

www.greentechinnovation.fr

EN QUÊTE D'IMPACT

Histoires d'entrepreneurs qui veulent changer notre quotidien



EN QUÊTE D'IMPACT

Florence Rémy et Claire Claudel : aux premières loges des projets qui transforment



Florence Rémy et Claire Claudel

Florence et Claire sont respectivement directrices de l'implantation de *France Active* en Alsace et en Lorraine. Si elles ont choisi ce métier c'est pour contribuer à « planter des petites graines qui transformeront la société ». Avec leur équipe, elles assistent en avant-première à l'éclosion et à l'affirmation de projets portés par des entrepreneurs engagés, qu'elles accompagnent au quotidien. Certains projets sont portés par des start-up à impact.

Or Norme. Parler de start-up à impact est à la mode dans l'univers des « jeunes pousses ». Chacun a sa propre vision du sujet... C'est quoi la vôtre ?

Florence Rémy. Chez *France Active*, nous accompagnons les entrepreneurs engagés pour financer la création, la reprise ou le développe-

ment de leur entreprise. Il s'agit de TPE ou de structures de l'Economie Sociale et Solidaire. Ce secteur regroupe notamment les associations, les entreprises de statut coopératives, SCIC, ESUS, les acteurs de l'insertion....

Quand on parle de « start-up à impact », évidemment, la nature du projet est sûrement le critère le plus fondamental. Comme tous les projets que nous accompagnons, il doit rechercher un impact sur le territoire, sur l'emploi, sur l'environnement, sur la gouvernance collective et/ou sur l'utilité sociale. Et l'impact social doit primer sur le profit. D'ailleurs, à la différence de start-up plus classiques, le modèle économique est plus complexe et plus lent à se mettre en place, et l'échelle de déploiement du modèle va avoir tendance à être plus limitée, souvent à cause de spécificités territoriales liées au projet.

Claire Claudel. On pourrait dire qu'il y a trois conditions pour parler d'une start-up à impact : poursuivre la perspective d'une forte croissance

“Chez France Active, nous accompagnons les entrepreneurs engagés”

pour l'intérêt général, développer une nouvelle pratique d'engagement et travailler avec des investisseurs privés sociétaux (ces derniers n'accordent pas la même importance au retour sur investissement financier que pour une start-up classique). Dans le Grand Est, nous sommes par exemple fiers d'avoir un projet comme « *Tous Tes Possibles* » qui œuvre à relever les défis ●●●

- de l'emploi, par la mise en place de « collectif pour l'emploi », présent sur 6 métropoles au niveau national, soutenu par AG2R La Mondiale notamment.

Or Norme. Vous accompagnez des projets qui rencontrent des difficultés de financement parce que leur modèle économique est hybride, complexe, difficile à rentabiliser.

C.C. Oui, nous facilitons l'accès au crédit bancaire en accordant des prêts, quelques subventions aussi. Nous faisons aussi de l'accompagnement, du conseil, de la mise en relation et nous participons activement à différentes actions collectives sur les territoires.

F.R. France Active est un réseau pionnier de finance solidaire qui utilise l'épargne salariale pour soutenir l'emploi et l'entrepreneuriat engagé. En plus, depuis peu avec le soutien de Strasbourg Eurométropole, nous avons lancé Okoté, la 1^{ère} plateforme de cofinancement

“France Active est un réseau pionnier de finance solidaire”

des projets engagés. Ce service fonctionne sur le modèle «d'abondement participatif» : les dons des citoyens sont multipliés par les partenaires publics et privés. Un euro devient trois euros. Les débuts sont prometteurs, des premiers projets ont été financés à hauteur de 15 000 et 20 000 euros. Dans le champ des start-up à impact, nous pouvons par exemple retrouver sur Okoté les projets de « Cuisine connectée et adaptée » pour former les personnes malvoyantes aux métiers de la restauration ou encore « Indoor Santé » pour aider les lycéens dans le domaine de la prévention.

Or Norme. Vous insistez sur l'importance de l'émergence de projets sociaux innovants pour faire changer les choses, pour relever les défis de la société.

C.C. Oui, nous nous mobilisons fortement sur ce sujet. France Active a d'ailleurs lancé récem-

ment le dispositif national « Place de l'émergence » et ouvert un fonds d'amorçage (pour les start-up à impact de moins de 3 ans) pour aider des nouveaux entrepreneurs à se lancer grâce à un financement (10 000 € minimum), un accompagnement et un réseau bienveillant, composé d'experts et de professionnels de l'entrepreneuriat social. En local, notre rôle est de détecter des profils à proposer pour ce programme. Fondation Carrefour, Malakoff Humanis, MAIF, Fondation MACIF ou encore BNP Paribas soutiennent par exemple ce programme.

F.R. À Strasbourg, très en lien avec le monde des start-up et dans le cadre de notre action aux côtés du département du Bas-Rhin (intégré aujourd'hui à la Collectivité Européenne d'Alsace), nous avons par exemple participé à la mise en œuvre du Hackathon Silver. Cet événement sur 2 jours permet de rassembler des équipes qui vont imaginer à un rythme marathon des réponses aux enjeux de l'avancée en âge de la société et aux questions de perte d'autonomie liée à l'âge. Nous accompagnons aussi l'initiative « La fabrique à projets d'utilité sociétale », à Strasbourg aux côtés de l'Eurométropole, pour faire émerger des projets et porteurs de projets en animant des démarches au contact des habitants.

Or Norme. Claire, vous êtes aussi Déléguée Régionale France Active Grand Est, quelle est l'étendue de l'action et des ressources dont vous disposez ?

C.C. France Active compte 3 implantations ou associations territoriales dans le Grand Est, en Lorraine, en Alsace et en Champagne Ardenne. Au total, nous comptons 45 salariés et une centaine de bénévoles. Nous avons contribué en 2019 à la sauvegarde ou à la création de 5 000 emplois, avec 750 projets financés et 20 millions d'euros mobilisés. Difficile d'identifier combien de projets sont spécifiquement portés par ce qu'on pourrait appeler des start-up à impact... Nous pouvons compter sur un soutien important de la Région Grand Est, des départements, des métropoles, la Banque des Territoires et des partenaires privés comme AG2R La Mondiale ou les banques. ●

www.franceactive.org

DIRECT MARKET

Les produits locaux en circuit court

Déterminé à « ne pas laisser le ticket de caisse de (sa) vie à (ses) enfants », Sébastien Pelka a créé DIRECT MARKET, engagée pour une agriculture et une consommation éthiques, durables et saines.

Des fruits et légumes directement issus de la ferme, cette approche séduit de plus en plus. En témoigne l'explosion des plateformes offrant de commander son panier auprès des producteurs. Toutefois, le consommateur n'est pas près d'abandonner son chariot dans les rayons des magasins. Loin de l'image d'Épinal, faire ses courses chez les commerçants, de l'épicerie à la grande surface, demeure l'habitude n° 1. De son passé dans les enseignes de grande distribution, véritables « carrefours de la société », Sébastien Pelka constate ces difficultés et décide d'en faire son cheval de bataille. Avec Marc Dorel, il crée en 2018 DIRECT MARKET, la market-place d'approvisionnement des produits locaux entre producteurs et commerçants. Le but : permettre, en un clic, à une multitude de commerçants de commander des produits locaux auprès d'une multitude de producteurs. Le flux logistique est intégralement géré par DIRECT MARKET. Un travail « de dentelle », précise fièrement Sébastien Pelka, « non pas dans la masse, mais dans la précision », assurant un système gagnant pour tous. En gérant toute la logistique, de la commande à la livraison en passant par une facturation simplifiée, la plateforme permet à l'agriculteur de se dédier à son travail et à la qualité de ses produits. Que vaut un bon produit s'il n'est pas équitable ? En tant que tiers de confiance, DIRECT MARKET évite toute négociation entre commerçant et producteur, assurant à ce dernier un juste prix, soit « entre 15 à 70 % plus cher ». Souhaitant devenir un « moteur de l'autosuffisance alimentaire », DIRECT MARKET accompagne également le producteur vers une agriculture plus durable. Des produits qualitatifs et éthiques, issus du circuit court, de quoi ravir des consommateurs de plus en plus regardants sur le



Sébastien Pelka

contenu de leur assiette. Et sans un euro de plus ! Engagée pour la transparence du prix, l'équipe a mis au point une étiquette communiquant au consommateur tous les critères qualité : l'exploitation d'origine du produit, distance entre l'exploitation et le point de vente, part du prix revenant à chacun. Sans préjuger de ce qu'est un produit local, « une notion propre à chacun », DIRECT MARKET donne au consommateur les informations lui permettant d'acheter en connaissance de cause. À l'heure où nos sociétés n'ont jamais été aussi vulnérables, les initiatives comme DIRECT MARKET dessinent les contours d'un monde plus juste et respectueux à la fois de la Terre et de ses habitants. ●

www.direct-market.fr

AVIS RÉFÉRENT : LAURA LEHMANN, SEMIA, STRASBOURG

« Face à un projet déjà très abouti, SEMIA est surtout intervenu sur les aspects financiers et le réseau afin d'accélérer sa croissance et de réduire les risques. Chaque accompagnement est unique. Pour reprendre les mots de Sébastien, on est comme les équipes sur les circuits de Formule 1 qui changent les roues pour permettre de repartir. »

BAGUETTE BOX

Faire revivre le plaisir du pain frais et des viennoiseries

Ne soyez pas étonnés si en ouvrant vos volets de bon matin, vous apercevez une baguette ailée, volant à travers votre rue. BAGUETTE BOX, sacrée start-up la plus innovante du Grand Est en 2020, a mis tous ses « Baguette-Angels » sur le coup. Leur mission : déposer du pain frais et autres douceurs de votre boulanger local directement chez vous.

L'œil qui pétille, la voix vibrante, à n'en pas douter c'est la passion et des convictions fortes qui animent Maurice Heitz : « *Entreprendre, et surtout entreprendre avec des valeurs et les défendre quoi qu'il arrive, c'est le plus beau mot de la langue française.* » Plus qu'une opinion, c'est une façon de vivre pour cet entrepreneur convaincu, qui, de son propre aveu, « *ne sait faire que ça* ». C'est une dizaine d'années après sa première boîte dans la food tech que l'idée de BAGUETTE BOX germe dans son esprit. L'histoire commence en décembre 2017 tel un conte de fées grâce à un petit garçon de 6 ans. Un matin, son fils lui demande une « *brioche toute chaude* » pour le petit déjeuner. Attristé de ne pas pouvoir se rendre à la boulangerie pour la lui rapporter, son père lui fait cette promesse : « *Si tu ne peux pas aller à la boulangerie, c'est la boulangerie qui viendra à toi.* » Un souhait partagé par de très nombreux français, ainsi que le révèle l'étude de marché commandée au début du projet : 92% des français adorent le pain, mais 80% d'entre eux ne vont plus en boulangerie le matin.

“ Si tu ne peux pas aller à la boulangerie, c'est la boulangerie qui viendra à toi. ”

Une perte immense pour les boulangers et un plaisir perdu pour la majorité des français. Il n'en fallait pas plus pour convaincre M. Heitz : l'aventure BAGUETTE BOX est lancée. Pour 6,90€ par mois, on vient vous installer chez vous votre BAGUETTE BOX. Il ne vous reste qu'à passer commande en pains et viennoiseries de votre boulanger préféré. Les produits sont livrés au prix comptoir, soit au prix du boulanger, directement dans votre box avant 6h30 du matin. Les livreurs se déplacent uniquement en véhicules électriques. Non polluants et silencieux, ces « *Baguette-Angels* » régaleront vos papilles en toute discrétion. Incubée fin 2018, BAGUETTE BOX réalise aujourd'hui 1,5 millions de chiffre d'affaires, emploie plus de 150 livreurs qui sillonnent toute l'Alsace pour permettre au plus grand nombre de renouer avec le plaisir du pain frais le matin. Un succès qui prouve une fois de plus la qualité de l'écosystème du Grand Est autour de l'innovation. Accompagné notamment par SEMIA, M. Heitz est catégorique : « *Sans eux, on n'accède à rien !* » En relation de manière quotidienne avec ses accompagnants, l'entrepreneur insiste sur la visibilité et les financements qu'offre un tel réseau. « *D'un coup, ça nous ouvre plein de portes, on est invité sur les plateaux de télé, à la radio, on rencontre des partenaires.* » Une aide « *indispensable* » aujourd'hui et cet entrepreneur d'expérience sait de quoi il parle : « *Il y a 30 ans, ma première boîte, c'est la boîte de grand-père qui se développe tout doucement. Aujourd'hui, pour être une entreprise innovante, on a besoin de ce système d'incubation pour se développer.* »

Lauréate du Trophée de l'innovation du Grand Est, BAGUETTE BOX peut ainsi se targuer d'être « *l'entreprise la plus innovante de l'année 2020* ». Un titre, qui au-delà de l'argent, « *signifie beaucoup pour nous* ». Car « *l'entreprise la plus innovante* » n'est pas seulement une idée géniale, elle est surtout profondément humaine et engagée. Outre le plaisir retrouvé du pain artisanal pour tous ceux qui, par manque de temps ou de moyens (les personnes isolées ou âgées), s'en voyaient privés, BAGUETTE BOX représente un chiffre d'affaires supplémentaire non négligeable pour nos artisans locaux. À cela



À gauche : **Maurice Heitz** À droite : **Les Baguette Box et le cabas à contact alimentaire**



s'ajoutent les centaines de livreurs tous employés en CDI qui accèdent ainsi à un véritable complément de salaire. Enfin, soucieuse de protéger notre planète, BAGUETTE BOX met un point d'honneur à n'utiliser que des véhicules électriques et des matériaux recyclables pour la box comme pour les cabas à contact alimentaire dans lesquels sont rangés les produits, supprimant une partie importante de la sacherie (mais délicat en période de COVID). Aujourd'hui, la gourmandise et la fierté pour notre artisanat local ne connaît pas de frontières, BAGUETTE BOX se développe dans toute la France via un réseau de franchise. Loin de s'arrêter là, le prochain défi est d'élargir progressivement la gamme de produits (toujours locaux évidemment). BAGUETTE BOX a donc encore du pain sur la planche pour notre plus grand plaisir !

Le mot du coach, Sébastien Carraro : « Lors de notre première rencontre avec Maurice, j'ai été frappé par l'ambition de son projet de "boîtes à pain" : créer un modèle économique rentable autour d'un produit phare et de consommation courante à moins d'1 euro... la baguette de pain. J'ai vite compris que Maurice allait résoudre finalement un problème bien plus grand qu'un besoin de livraison à domicile : désertification des services en milieu rural, recherche de leviers de croissance pour les artisans et petits commerces, difficultés d'accès aux produits de première nécessité pour de nombreuses personnes vulnérables, retour à l'emploi... L'innovation BAGUETTE BOX, c'était donc une expérience digitale

et un service de livraison mais aussi et surtout une innovation sociale, environnementale et d'impact qu'il a fallu construire.

“ 92% des Français adorent le pain, mais 80% d'entre eux ne vont plus à la boulangerie le matin. ”

Mon rôle a été d'insuffler autour de BAGUETTE BOX une culture de cette innovation plurale, d'explorer les stratégies et opportunités de développement, d'être le relais du projet dans l'écosystème pour que Maurice et ses Baguette-Angels puissent bénéficier des financements nécessaires à la réalisation de sa vision "des Matins Bonheur" sur notre territoire et très vite en France. Aujourd'hui SEMIA continue d'accompagner cette aventure en traitant les nouveaux besoins liés à toute entreprise à forte croissance et avec l'ambition qu'elle devienne la solution indispensable des petits-déjeuners et une entreprise florissante sur notre territoire. » ●

baguette-box.com

“ Il faut casser les codes ”

Un peu fou, passionné et convaincu par son idée, voilà comment Jean-Baptiste Vervy, fondateur de WIZIFARM, qualifie l'entrepreneur innovant ! Ce fils d'agriculteur, évoluant dans ce milieu depuis plus de dix ans, s'est lancé dans l'aventure start-up avec comme idée de fournir aux mondes agricole et viticole des outils numériques pour leur faciliter la vie et améliorer leurs performances.

Jean-Baptiste Vervy est un homme de terrain qui a la volonté de changer les choses. Lui dont les parents auraient préféré qu'il épouse une autre carrière, a très tôt décidé de faire de sa passion pour l'agriculture son métier. « *Je suis installé en tant qu'agriculteur dans la Marne depuis treize ans. J'ai toujours travaillé dans des organisations agricoles, j'ai fait du syndicalisme, j'ai travaillé dans un groupe également, c'est là que l'on m'a proposé de reprendre l'antenne informatique qui diffuse depuis vingt ans des logiciels pour le monde agricole.* » Mais l'arrivée du tout numérique change soudain les usages, Jean-Baptiste s'en rend rapidement compte, « *l'entreprise se faisait gentiment bousculer par cet univers digital, on sentait que notre business model serait perturbé dans les années à venir, on a donc travaillé sur un projet pour se renouveler, c'est là qu'est né WIZIFARM.* »

UN ÉCOSYSTÈME DE SERVICES NUMÉRIQUES

Fruits de sa propre expérience, les solutions numériques créées par Jean-Baptiste et son équipe, sont pensées pour les gens de terrain et d'après leurs besoins. Ces outils digitaux couvrent ainsi tous les aspects de l'entrepreneuriat agricole, de l'emploi à la gestion, en passant par les aspects logistiques, juridiques,

commerciaux ou encore comptables. « *Nos services numériques mènent à un changement de posture, l'idée c'est de pousser les agriculteurs à penser différemment* », explique Jean-Baptiste. Cet écosystème de services numériques se veut simple, accessible à tous et adapté aux usages des utilisateurs. Pensé pour « *ôter le caillou dans la chaussure de l'agriculteur* », ce programme se déploie autour de trois axes : solutionner la problématique de l'emploi grâce à la mise en relation offre-demande, favoriser les circuits courts en simplifiant la logistique et, enfin, améliorer l'organisation du travail en développant l'entraide. « *Il y a une grosse dose de RSE [Responsabilité sociale des entreprises], dans cette affaire-là* », analyse-t-il.

LA FORCE DE L'INCUBATEUR

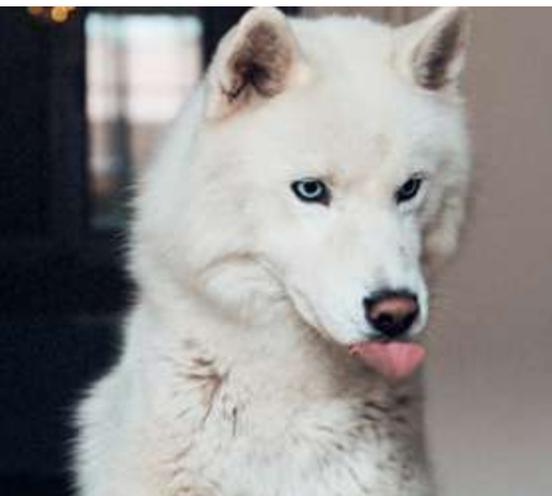
Humaine, locale et durable, l'initiative derrière WIZIFARM repose donc sur un idéal social et économique innovant, « *pour se dire start-up, il faut casser les codes et proposer un service de façon différente* ». Cette approche, Jean-Baptiste a pu la développer grâce au soutien d'INNOVACT, « *ils m'ont aidé à me structurer, à bien positionner ma vision et à retravailler mon business model. Ils ont un vrai regard critique, se faire challenger comme cela c'est justement ce qui évite de se tromper* ». Un accompagnement que Jean-Baptiste recommande et qu'il faut, selon lui, coupler avec les retours des utilisateurs, « *il faut être un peu fou pour se lancer, être passionné et être profondément convaincu par son idée. Cette motivation permet d'affronter les difficultés, mais il faut avant tout savoir écouter les gens qui vont nous aider à avancer, il faut ainsi beaucoup utiliser les avis des utilisateurs car ce sont eux qui donnent des réponses.* » Rester humble, bien entouré, et à l'écoute, la clé de la réussite d'après WIZIFARM, « *tu as beau avoir une bonne idée, tu ne peux pas tout maîtriser, il faut aussi savoir s'entourer, c'est ça la force d'un incubateur.* » ●

www.wizi.farm



AVIS RÉFÉRENT, MATHIEU
NOWARA POUR INNOVACT

« Chez WIZIFARM ils ont ce qu'ils appellent "une mission" ; c'est honorable de voir qu'il y a une vraie agilité et une vraie adaptation autour d'un intérêt commun. Ils ont vraiment toute la force mentale et intellectuelle pour mener à bien leur projet. Ils ont en plus un gros appui via de nombreux acteurs très importants dans ce domaine-là, ce qui leur donne également une vraie légitimité. »



HOPENDOG

Un projet qui a du chien

Affronter les épreuves ensemble, homme et chien, c'est l'engagement de Chloé Forthoffer et Sophie Ryckebusch. Contre l'exclusion, ce duo au grand cœur développe un concept peu connu en France : la médiation par l'animal.

On se sent comme chez soi dans cette grande maison. « C'est encore un peu vide, on est en cours d'emménagement », précise Chloé. Un vide largement compensé par l'accueil de nos hôtes et de leurs chiens, Eros et Olympe. L'homme et le chien, c'est ainsi que tout a commencé. Un début de vie difficile d'enfant placé a guidé Chloé sur sa voie, s'étant elle-même raccrochée à la présence d'un chien dans son foyer. Quand elle adopte son husky Eros, elle décide de l'associer à son engagement en service civique auprès de jeunes en difficulté. « C'était un coup de bluff au départ, mais les résultats ont été impressionnants », raconte Chloé, frappée par l'influence d'Eros sur ces jeunes. Elle y rencontre Sophie et l'aventure est lancée. Un projet simple de prime abord : mettre en relation l'homme et le chien de refuge afin qu'ils s'entraident et sortent l'un et l'autre de leur détresse. Mais ne vous y trompez pas : un tel résultat appelle diverses méthodes scientifiques auxquelles le duo s'est formé. Au cœur de leur action notamment, citons la pair-aidance, concept né au Canada, peu connu en France. Le principe : « Chacun aide l'autre et apporte son expérience pour franchir un cap difficile », s'aider soi-même en aidant les autres. Accueilli par l'Institut de l'engagement, le projet fait déjà parler de lui. Présentée devant tout l'écosystème alsacien à l'occasion du prix SEMIA de l'étudiant entrepreneur innovant en 2019, Chloé se souvient n'être « entourée que de start-up

dans la deeptech ». Ce qui ne l'empêche pas de remporter le prix, « un prix coup de cœur et tout s'est enchaîné ». Les demandes pleuvent, mais rien n'est créé. Chloé intègre alors une Starter Class dans le cadre de son accompagnement chez SEMIA. « J'avais l'idée mais besoin d'aide pour bâtir un modèle économique. » Puis HOPENDOG entre en incubation. Le succès auprès des structures sociales est immédiat. Il faut dire que l'incroyable et le plus beau avec la médiation par l'animal, c'est que toute personne en souffrance peut en bénéficier, des jeunes en difficulté, en passant par le handicap ou les personnes âgées. Et pas question de s'arrêter là ! Afin d'aider le maximum de personnes, l'étape suivante est d'accueillir également des bénéficiaires non suivis par les structures d'aide. Aujourd'hui, que de chemin parcouru ! En 2019, HOPENDOG a accompagné près de 200 personnes au travers d'une cinquantaine d'interventions. Visionnaire, ce duo de choc voit plus loin : « à long terme, l'objectif est de permettre à d'autres centres de se développer en France ». Un projet nourri toujours de la même quête : « celle de la résilience, transformer les épreuves en positif et l'apporter aux autres ». ●

hopendog.com

AVIS RÉFÉRENT : LAURA LEHMANN, SEMIA, STRASBOURG

« Immédiatement enthousiasmé par le projet, SEMIA est intervenu à chaque étape pour le sécuriser et donner à Chloé toutes les clés de l'entrepreneuriat. La mission : trouver le modèle économique et social lui permettant de remplir son objectif de changer les choses et d'étendre ses compétences à toujours plus de bénéficiaires. »

FIBA

EXPERTS-COMPTABLES, COMMISSAIRES AUX COMPTES,
CONSEILS EN ÉCONOMIE D'ENTREPRISE

Un regard différent
sur votre gestion

Retrouvez nos équipes dans nos bureaux situés en Alsace, Moselle et à Paris et entrez dans l'univers digital de la gestion d'entreprise avec



EN QUÊTE D'ESPACE

Histoires d'entrepreneurs du secteur spatial



EN QUÊTE D'ESPACE

Juan de Dalmau, président de l'ISU

Inaugurée en 2002 par Catherine Trautmann, l'International Space University (ISU) d'Illkirch-Graffenstaden, a pour mission de former les futurs acteurs de la conquête spatiale. Cette université tournée vers les étoiles, abrite depuis peu un incubateur inclus dans le réseau QUEST FOR CHANGE, l'opportunité pour les start-up locales de prendre part au voyage. Juan de Dalmau, président de l'ISU, se réjouit de la fusion de la connaissance et de l'entrepreneuriat. Quand l'ensemble est plus que la somme des parties.

Or Norme. Le campus de l'ISU incorpore un incubateur. En quoi cet emplacement peut-il être stratégique pour les start-up ?

L'incubateur est un dispositif récent à l'ISU. C'était, à la base, une initiative des collectivités territoriales il y a maintenant trois ans, et qui a abouti à une inauguration formelle en septembre 2018, pour une installation des premières entreprises en 2019. L'objectif est de joindre les atouts qui existent sur place avec les nouvelles tendances de l'économie du spatial. Nous aimons dire que 1+1, ça peut faire plus que 2 ! L'existant, c'est la présence sur la région d'un tissu extrêmement développé de recherches et de technologies dans de nombreux domaines : le secteur médical, industriel, informatique, numérique... Notre incubateur combine la culture de la recherche et celle de l'entrepreneuriat. De plus, cette région, de par son empreinte européenne, demeure un endroit attractif pour les entrepreneurs. Notre autre atout c'est bien évidemment l'enseignement du spatial depuis 1995. La philosophie de l'ISU se base sur une équipe réduite de professeurs permanents, résidant ici, et un réseau mondial d'experts qui sont invités à intervenir pour le Master ou l'école d'été. Cela fait venir des spécialistes du monde entier à Strasbourg ! L'université et son incubateur ont une approche très interdisciplinaire. Il y a les matières classiques, spatiales, comme les sciences physiques, l'ingénierie, les satellites, etc., mais la philosophie de l'ISU telle qu'elle a été conçue par ses fondateurs, est fondamentalement interdisciplinaire. Pour préparer cette génération de responsables spatiaux qui devront construire un monde meilleur et pacifique, les fondateurs ont voulu que tous ces gens-là découvrent des disciplines qui ne sont pas les leurs, pour rendre ces personnes plus ouvertes à la collaboration et à la compréhension des autres. Il y a par exemple des cours sur le droit de l'espace, la politique du spatial, l'éthique... On peut également se former à l'économie de l'espace, l'investissement



spatial qui devient d'ailleurs de plus en plus privé... Les entreprises qui s'installent dans l'incubateur trouvent ici tous les ingrédients du savoir-faire scientifique et technologique, mais aussi une vraie qualité de vie, ainsi que les connaissances d'experts qui viennent régulièrement.

Or Norme. Comment l'incubateur de l'ISU s'inscrit dans le paysage des incubateurs de la région Grand Est ?

Avec SEMIA, nous avons un accord qui a été signé en mai dernier, qui permet d'accueillir des entrepreneurs qui s'intéressent à l'implantation dans le Grand Est. Nous sommes en capacité d'offrir donc également le savoir-faire de SEMIA avec leur panel de services. Quand des entrepreneurs se présentent à nous, nous pouvons consulter SEMIA et évaluer ensemble l'état d'avancement du projet d'entreprise et voir s'il faut d'abord leur offrir 2/3 mois de pré-incubation pour les aider à maturer leur idée d'entreprise ou s'ils peuvent directement postuler à une incubation individuelle chez SEMIA. On se concerta et cela apporte beaucoup de valeur au projet. ●

www.isunet.edu

LEANSPLACE

Cette start-up s'est lancée comme une fusée

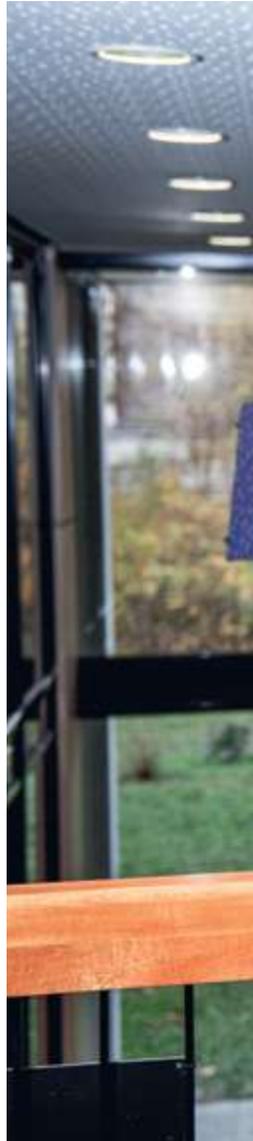
Guillaume vient du monde de l'ingénierie logicielle. En 2010, il tente sa chance dans le spatial, ça le fait rêver. Bonne surprise, il est accepté à l'ISU (International Space University) qui se trouve à Illkirch. Ce moment est un tournant dans sa vie. Il travaille ensuite avec la NASA, l'Agence Spatiale Européenne, Thales et Airbus, entre autres.

Après les États-Unis, la France et sept ans passés en Allemagne, il revient début 2020 à Strasbourg pour créer son entreprise, version « New Space ». Quinze personnes sont employées à temps plein dans son entreprise tout juste créée. Depuis début 2020, plus d'un million d'euros ont déjà été levés pour le projet. La start-up de Guillaume se lance comme une fusée. L'équipe est internationale, le seul français c'est lui. Les autres sont espagnols, canadiens ou indiens. Il faut une compétence mondiale pour s'attaquer à un marché international. « *Quand on a décidé de quitter notre job extrêmement confortable au sein d'un grand groupe, on a voulu sortir du modèle établi, repartir de zéro, constituer une nouvelle équipe pour essayer de proposer des réponses à certains problèmes que nous observons depuis des années* ».

Leanspace surfe sur le « New Space », mouvement mis en marche par Elon Musk et SpaceX. Guillaume en parle comme « *le monde des start-up appliqué au spatial,*

rejoint par des milliers d'entreprises privées ». C'est aussi « *une mentalité d'agilité* » pour créer un accès moins cher et public au spatial. Avec leur solution innovante qui permet aux acteurs de rationaliser leurs missions spatiales grâce au numérique, Guillaume et son équipe ambitionnent d'avoir un gros impact sur toute la filière. Mais chut, vous n'en saurez pas beaucoup plus sur leur solution, elle doit rester top secret pour le moment.

Pour Guillaume, agir sur la transformation numérique de la filière c'est « *permettre au spatial de jouer davantage son rôle fondamental pour notre société. Le spatial fournit déjà de la donnée utilisée pour se déplacer avec Google Maps, pour faire de l'agriculture de précision, pour fournir des réseaux de communication, pour surveiller et optimiser les flux de transports maritimes, et biens d'autres usages. Peu de gens en ont conscience. Plus de la moitié des variables ciblées pour suivre le réchauffement climatique ne peuvent être suivies que depuis*





“Le spatial a un rôle à jouer pour s’occuper de notre planète.”

l’espace ! Le spatial a un rôle à jouer pour s’occuper de notre planète. »

Et si un tissu économique dédié se développait et participait à la renommée de notre territoire ? C’est l’un des rêves de Guillaume. L’ISU est « une mine d’or, un leader mondial dans l’éducation spatiale, des talents viennent du monde entier et repartent parce qu’il n’y a pas d’industrie, pas d’emplois ici ». Avec le soutien des acteurs du territoire et LEANSPACE, on n’a pas l’impression que ça serait demander la lune. ●

www.leanspace.io

EN QUÊTE DE CULTURE ET DE CRÉATION

Histoires d'entrepreneurs du monde des industries culturelles et créatives



EN QUÊTE DE CULTURE ET DE CRÉATION

Un réseau connecté et précurseur dans le Grand Est

En matière de soutien et d'accompagnement, le secteur culturel n'est pas en reste dans le Grand Est, grâce à nos différents incubateurs pour soutenir les start-up, aux trophées d'innovation créative et numérique Tango & Scan, et depuis 2018 grâce à FLUXUS, un incubateur unique en France, qui forme les profils plus culturels et artistiques. Le tout avec des connexions bien établies entre les différentes structures.



Cédric Bonin

A noter

L'existence du programme Starter Class ICC dédié au secteur créatif et culturel. Ce programme a été lancé en 2020 par la Région Grand-Est et est opéré par QUEST FOR CHANGE et son réseau. Cédric Bonin était d'ailleurs membre du jury de cette Starter Class ICC en 2020.



Claire Antony

Sinistré par les confinements successifs et l'interdiction d'accueillir du public, le secteur culturel n'en est pas moins toujours aussi prolifique et inventif. Mais entre l'idée et sa réalisation, le chemin peut être sinueux et le projet difficile à mettre en œuvre. Dans le Grand Est plus qu'ailleurs, un savant réseau s'est constitué pour accompagner et rendre viables ces projets. À l'initiative de la DRAC est ainsi né en 2018 FLUXUS, un incubateur inédit en France, qui accompagne pendant dix mois des projets rigoureusement sélectionnés par les professionnels du milieu. « Nous sommes au début de la chaîne entrepreneuriale, quand les projets sont chez SEMIA, ils sont déjà dans une démarche de levée de fonds », souligne Claire Antony, chargée de mission « *Entrepreneuriat culturel* » à la DRAC Grand Est, à l'initiative et pilote du dispositif.

« LA CULTURE SE RENOUVELLE ET SE RÉINVENTE »

Son public "idéal", de jeunes diplômés ayant déjà une petite expérience professionnelle ou des personnes en reconversion. « Nous sommes partis du constat que nous comptons dans la Région neuf écoles sous tutelles du ministère de la Culture, trois facultés consacrées aux arts, et néanmoins, nous n'avons pas de dispositif de professionnalisation, que ce soit pendant ou après les études. » Grâce à FLUXUS, les porteurs de projets sélectionnés – quatre la première édition, onze pour cette année – disposent d'un accompagnement pendant dix mois, avec une formation collective, un accompagnement personnalisé grâce

à un tuteur pédagogique et à un parrain - à savoir un entrepreneur du même secteur - et un espace de travail dans la ville de son choix. « Bliiida a été nommé opérateur principal pour la coordination opérationnelle de l'accompagnement des porteurs de projet » précise Claire Antony. « Depuis 2020, l'Agence culturelle Grand Est s'implique fortement dans le dispositif, notamment dans l'accompagnement des projets du secteur du spectacle vivant. Nous nous appuyons sur un réseau de partenaires répartis dans les huit villes de la région pour un maillage fin. » Design, spectacle vivant, architecture, les domaines de création sont variés et tous les projets ont jusqu'ici abouti. Une fois enclenché, les initiatives peuvent encore s'envoler grâce aux incubateurs du Grand Est et à de potentielles levées de fonds. Si la crise sanitaire a quelque peu affaibli le secteur culturel, les artistes-entrepreneurs continuent de faire preuve d'imagination pour se renouveler voire se réinventer. « On observe de plus en plus de création de contenus dans un format adapté aux réseaux sociaux et au web » constate Cédric Bonin, co-gérant et producteur chez Seppia. « De même, se développent les podcasts dans la région et émergent pas mal de sociétés de production pour la captation du spectacle vivant du fait du confinement. » Un secteur qui, malgré les coups de massue des derniers mois, ne compte pas rester passif. ●

www.fluxus-incubateur.fr
www.seppia.eu



Anatole Boule

L'ATELIER PANDORE

Boosté par la première Starter Class ICC

Parmi les dix projets de la première promo de Starter Class dédiée aux projets ICC (Industrie culturelle et créative), L'ATELIER PANDORE, société de l'archéologue Anatole Boule, s'est structurée et est entrée dans sa vraie période d'incubation début juillet. Un cadrage qui a permis à l'entrepreneur de tenir sa première expo en extérieur à Strasbourg avec sa Boîte de Pandore, un container maritime restructuré en salle de musée itinérante.

De Charleville-Mézières, de Reims, de Strasbourg... Une dizaine de projets culturels ou créatifs ont été sélectionnés par le réseau QUEST FOR CHANGE pour sa première Starter Class ICC, lancée en mars 2020 en partenariat avec la Région Grand Est, juste avant le confinement. « Nous avons pu nous rencontrer une fois, puis tout a été virtualisé » précise Anatole Boule, archéologue créateur de l'ATELIER PANDORE. « Mais pour mon projet, cela a été d'un grand bénéfice, car cela a donné un rythme à mon confinement, avec des rendus réguliers. J'ai pu me concentrer sur la formation et mûrir mon projet initié en 2018. La Starter Class sert à former les porteurs de projet pour qu'ils soient sérieux et stables. Les projets ont des degrés de maturité différents. Les échanges sont d'autant plus enrichissants que ceux qui sont à un stade moins avancé insufflent des idées aux projets plus matures et les projets plus matures aident les projets moins avancés. C'est un cercle vertueux. »

“La Starter Class sert à former les porteurs de projet pour qu'ils soient sérieux et stables.”

Mission accomplie pour Anatole qui entre dans sa période d'incubation début juillet. Son entreprise, l'ATELIER PANDORE, vise à valoriser l'histoire et à lui redonner du sens pour la population. Et ce, à travers deux outils : sa Boîte de Pandore et des vitrines permettant aux musées et aux

artistes d'exposer leurs œuvres hors les murs. Son ingénieuse idée ? Transformer d'anciens containers maritimes en lieu d'expo.

“ SI DEMAIN DAVANTAGE DE MONDE A ACCÈS À LA CULTURE, CELA RÉDUIRA LES INÉGALITÉS ET AMÉLIORERA LE VIVRE ENSEMBLE EN GÉNÉRAL ”

« Comme l'a souligné le cabinet d'architecture CNB qui a mis en œuvre ce que j'ai imaginé et conçu, c'est un objet qui est d'une "simplicité" rare : quand on le voit, cela a l'air simple, mais pour le réaliser, c'est d'une complexité hallucinante », sourit Anatole. Solares Bauen, bureau d'études fluides, thermique et environnement, s'est assuré de maintenir le container à température et taux d'humidité optimum, afin de ne pas endommager les œuvres exposées, quelle que soit la météo. Un investissement de 120 000 euros, financé par des bourses de Tango & Scan, de la French Tech, et un prêt participatif auprès d'Alsace Active. « Aujourd'hui, notre activité est rentable, mais nous vivons avec très peu de charges » précise Anatole Boule. « Notre objectif est de créer d'ici à 2022 trois nouvelles Boîtes de Pandore pour la région Grand Est et Paris. Avant d'aller encore plus loin sur le territoire. »

Sa chargée d'affaires chez SEMIA, Lucie Ardourel, observe avec beaucoup de bienveillance son sérieux et la structuration de son projet. « Qui plus est, il a du réseau, ce qui aide beaucoup à lancer un projet » rappelle-t-elle. « Nous l'encourageons néanmoins à s'orienter vers d'autres acteurs que les institutionnels, qui sont difficiles d'accès, et d'explorer d'autres marchés comme le domaine du tourisme, les acteurs privés, les fondations, les festivals, les mécènes... »

Pour les œuvres moins fragiles – ou précieuses – Anatole a également imaginé des boîtes-vitrines moins complexes à réaliser, mais offrant aussi cette possibilité d'exposer l'art dans l'espace public et le rendre ainsi accessible à tous. « J'ai un parcours scientifique et universitaire, j'ai toujours dû travailler pour financer mes études. J'ai également évolué dans l'éducation populaire, qui vise à prendre conscience de nos actes et de leurs effets sur la société. L'ATELIER PANDORE est une réunion de ces deux grands mondes. Si demain davantage de monde a accès à la culture, cela réduira les inégalités et améliorera le vivre ensemble en général. C'est cela mon mantra », conclut Anatole. ●

MAISON ALCÉE

Promouvoir les métiers d'art

Ingénieure de formation, Alcée Montfort a évolué au sein de plusieurs maisons de luxe, au plus près du savoir-faire des artisans. C'est cet univers qu'elle souhaite désormais rendre accessible à tous au travers de son entreprise, la MAISON ALCÉE, en proposant des coffrets qui permettent à tout un chacun de découvrir, chez soi et de façon autonome, les secrets de l'artisanat d'exception.

« J'ai utilisé mes connaissances scientifiques pour accompagner des artisans dans la création d'objets magnifiques. J'étais envoûtée par cet univers, un milieu de passion, d'excellence. » Quand Alcée Montfort évoque son parcours, on imagine aisément les ateliers historiques des maisons comme Cartier, Hermès ou Tag Heuer – où elle a travaillé – et leurs artisans, penchés sur leur ouvrage, effectuant des gestes précis issus du fruit d'une longue expérience. Un nouveau projet de vie la pousse à déménager, l'occasion de se lancer à son compte. « Je voyais des artisans qui souhaitaient faire perdurer leur métier d'art et, d'un autre côté, je sentais que mon entourage était très curieux de découvrir cet univers, je me suis donc demandée comment permettre cette transmission de savoir de façon différente », raconte Alcée. De là est née l'idée de la MAISON ALCÉE et de ses coffrets mêlant pédagogie, ludisme et savoir-faire, « je voulais m'adresser aux curieux et aux passionnés et mettre à l'honneur l'artisanat français d'excellence. »

CRÉER DE SES MAINS

Alcée part du principe que l'on n'apprend en profondeur quelque chose qu'en le réalisant soi-même, « il faut travailler avec ses mains et pas seulement se baser sur des cours virtuels ». Elle cherche donc une solution permettant de transmettre un savoir bien précis, comme l'horlogerie ou encore la maroquinerie : « réaliser un objet c'est très complexe, il faut trouver l'objet

à faire, les outils pour le créer, les explications pour y arriver... Il faut énormément de temps pour réunir tout le nécessaire et enfin se lancer. » Alcée s'oriente alors vers le concept de coffret, « un très bel écrin avec tous les composants, la matière première, les outils, un livret explicatif, bref, tout le nécessaire pour passer un moment d'exception ». Un moment de création, mais aussi de partage, « je voulais que l'on puisse obtenir à la fin un objet d'art dont on est fier, que l'on ait envie d'expliquer à son entourage comment on l'a réalisé et que l'on soit capable de transmettre à notre tour ce savoir-faire. »

“Du jamais vu dans l'horlogerie.”

MAISON ALCÉE CASSE LES CODES

Innovant, le projet de MAISON ALCÉE casse les codes, « mon but est de promouvoir les métiers d'art, le premier coffret, dédié à l'horlogerie, ça n'a jamais été vu. » Pour créer ce coffret, l'entreprise s'appuie sur la connaissance de professeurs d'horlogerie, mais aussi des MOF [Meilleurs Ouvriers de France], sur des designers





AVIS RÉFÉRENT : QUENTIN DELAIRE
INNOVACT, REIMS

« Sa force principale, c'est sa vision, elle sait exactement ce qu'elle veut mettre en œuvre. Le challenge, c'est de renforcer son écosystème. C'est un projet qui nécessite beaucoup de compétences diverses, très pointues, il y a vraiment cette notion de collaboration pour arriver au succès. Ce que je lui souhaite, c'est de pouvoir tester son marché au plus tôt et sortir une première version le plus rapidement possible. »

et bien entendu sur l'incubateur INNOVACT.
« Ce sont eux qui m'ont aidée à structurer mon projet. Ils m'ont également accompagnée sur des domaines que je maîtrisais moins comme l'aspect juridique par exemple, ils m'ont également fourni des contacts sur lesquels s'appuyer pour lancer mon projet. » Un lancement qui, selon Alcée, repose sur deux choses, la confiance et l'entourage justement. « Il faut croire en soi et en ses idées mais aussi avoir un soutien, au sein du projet, comme au sein de sa famille, de ses amis... quelqu'un que l'on puisse contacter et qui va nous dire : "mais oui, tu vas y arriver." » ●

DOSSIER : L'ÉCOSYSTÈME QUEST FOR CHANGE



LA CAISSE D'ÉPARGNE GRAND EST EUROPE

Une banque engagée auprès des entrepreneurs du territoire

Sébastien Pierre, Directeur Adjoint des Centres d'Affaires Alsace de la Caisse d'Épargne Grand Est Europe, nous a accordé un entretien dans lequel il explique avec passion et beaucoup d'implication, de quelle manière le groupe bancaire auquel il appartient, participe concrètement à l'accompagnement des entrepreneurs incubés : aides à la sélection des projets, conseils en tant qu'expert bancaire, et bien sûr financements.

Or Norme. De quelle manière la Caisse d'Épargne Grand Est Europe s'est-elle engagée auprès du réseau QUEST FOR CHANGE sur le sujet de l'incubation ?

Tout a démarré bien avant la création de la Caisse d'Épargne Grand Est Europe* car nous avons déjà, depuis de nombreuses années, des relations avec de nombreux incubateurs qui ont aujourd'hui rejoint QUEST FOR CHANGE sur le territoire Grand Est.

Nous sommes positionnés comme une banque d'entreprise, engagée auprès des entrepreneurs du territoire, avec l'objectif global de son développement économique. En toute logique, il nous est apparu indispensable de nous rapprocher des incubateurs pour participer à l'émergence de plus d'entreprises sur notre territoire et notamment

dans des domaines innovants. Le développement de QUEST FOR CHANGE est une opportunité extraordinaire pour nous alors que la Caisse d'Épargne Grand Est Europe est aujourd'hui présente sur la totalité de la région Grand-Est. Dans le cadre de notre partenariat avec QUEST FOR CHANGE nous apportons le regard de l'expert bancaire à l'incubateur et aux porteurs de projets.

En tant que banquier, nous sommes souvent frustrés de recevoir des entrepreneurs qui ont des projets intéressants mais pas assez aboutis, aussi bien sur la partie capitalistique que stratégique ; aussi, pouvoir orienter les entrepreneurs vers l'incubateur est un moyen de faire « *maturer* » leur projet. Cela nous permet aussi de suivre un projet qui n'était pas « *banquable* » au départ mais qui est susceptible de le devenir après son passage dans ...

Photo :
Nicolas Rosès

Texte :
Patrick Adler





“Le développement de Quest for Change est une opportunité extraordinaire pour nous ”

- l'incubateur et de dépasser ainsi la posture du banquier qui dit simplement oui ou non à un projet à un moment précis.

De plus, très souvent, le porteur de projet entrepreneurial n'a pas les moyens d'avoir un conseiller financier ; dans le cadre de notre présence en tant qu'expert auprès de SEMIA nous réalisons par exemple des entretiens blancs avec les porteurs de projets pour préparer les entretiens avec leur banque.

Nous considérons que c'est notre rôle de les aider à présenter leurs dossiers où ils vont pouvoir démontrer leur pérennité. Il est important de leur faire comprendre que l'on ne s'adresse pas de la même façon à un banquier, un investisseur privé ou à une collectivité locale pour une subvention...

Or Norme. Concrètement comment les entrepreneurs Incubés dans le réseau QUEST FOR CHANGE font-ils appel à vous ?

Il peut arriver que les chargés d'affaires des incubateurs fassent appel à nous pour avoir un éclairage sur un dossier mais souvent les entrepreneurs nous sollicitent directement pour bénéficier de l'expertise de la banque sur tel ou tel point financier de leur projet. Nous pouvons ensuite assurer le suivi des entrepreneurs dans leur évolution et vérifier par exemple le comportement de l'équipe, notamment pendant des périodes plus difficiles. Il s'agit pour nous aussi de créer une relation de confiance avec l'entrepreneur et son équipe qui pourra ensuite déboucher sur de vraies relations bancaires. Créer en tout cas un véritable lien avec les équipes entrepreneuriales est très satisfaisant pour une banque comme la nôtre. Nous sommes également présents au conseil d'administration de SEMIA avec notamment comme objectif

de rapprocher l'incubateur du monde économique, comme l'a voulu Stéphane Chauffriat depuis son arrivée, et nous sommes aussi présents au comité d'engagement pour valider l'entrée en incubation des porteurs de projets.

Or Norme. Il apparaît qu'il s'agit d'un engagement très fort de la part de la Caisse d'Epargne sur la région Grand-Est, est-ce spécifique à la région ou la banque a-t-elle cette stratégie dans l'ensemble du territoire ?

Il y a effectivement une démarche nationale de la banque sur la marque *Néo Business* pour accompagner les entreprises innovantes sur l'ensemble du territoire mais il est vrai qu'au niveau de la région Grand-Est il y avait déjà préalablement cette volonté d'aller très loin dans l'accompagnement d'entreprises innovantes.

Or Norme. Une banque est quand même avant tout destinée à financer des projets. Quels sont vos actions et vos résultats dans le cadre de ce partenariat avec QUEST FOR CHANGE ?

C'est bien sûr une partie fondamentale pour nous. Nous avons accompagné près de 240 entreprises innovantes sur le Grand-Est à différents stades de maturité. L'enjeu majeur est de remettre le circuit de financement de la start-up dans le bon sens : l'incubation chez QUEST FOR CHANGE apporte une maturité aux équipes et au développement commercial ; le capital de départ, couplé aux subventions de la Région Grand Est et aux bourses *Bpifrance*, permet ensuite à la start-up de vivre pendant cette période. Avec un projet plus mature, la société peut alors démarrer une levée de fonds avant d'aller solliciter un prêt bancaire. Grâce à nos relations privilégiées avec un certain nombre d'investisseurs locaux comme *Alsace Business Angels*, *Financière Cajuba*, *Capital Grand Est* ou des réseaux nationaux comme *Seventure Partners* et *Femmes Business Angels*, nous pouvons leur présenter ces projets et ces équipes que nous identifions comme à fort potentiel. Nous pouvons ainsi ensuite participer à un effet de levier en mettant en place un financement, notamment au travers des prêts innovations. En 2019, nous avons ainsi consacré 10,6 millions d'euros au financement de l'innovation dans la région Grand-Est. Nous souhaitons éviter la technique du saupoudrage en intervenant avec beaucoup de sérieux et d'engagement. Bien sûr, nous sommes une entreprise privée et nous cherchons les meilleures équipes avec les meilleurs projets, mais nous le faisons toujours avec bienveillance, professionnalisme et dans un souci de rechercher la pérennité de l'entreprise. ●

*La Caisse d'Epargne Grand Est Europe est née en juin 2018, de la fusion des Caisses d'Epargne Alsace et Lorraine Champagne Ardenne



9 hôtels au centre-ville



660 chambres & suites



**SOGEHO,
VOTRE PARTENAIRE
HÔTELIER À
STRASBOURG
ET COLMAR**



25 espaces de séminaire



4 espaces bien-être



3 restaurants



Le groupe SOGEHO, acteur incontournable de l'industrie hôtelière alsacienne, regroupe plusieurs hôtels affiliés de 3 à 5 étoiles. Chaque hôtel a sa propre identité et pour valeur commune l'exigence d'un service sur mesure.

STRASBOURG :

- Hôtel & Spa RÉGENT PETITE FRANCE *****
- Pavillon RÉGENT PETITE FRANCE *****
- Cour du Corbeau ****
- Hôtel LES HARAS ****
- Régent Contades ****

- BOMA ****

- Le Grand Hôtel ***

COLMAR :

- Grand Hôtel Bristol ****
- PAUL & PIA ***

DIMENSION TRINATIONALE

“Les planètes sont alignées entre nos trois écosystèmes”

Incubateur numéro 1 en France dans le domaine de la santé — biotech, medtech et e-santé — avec plus de 50 projets accompagnés, SEMIA a initié en 2020 une nouvelle étape avec ses partenaires de Bâle (Suisse), du Bade-Wurtemberg (Allemagne) et de Boston, pour faciliter le déploiement des start-up à l'échelle internationale.



Premier incubateur santé de France

Avec plus de 50 projets santé accompagnés, SEMIA est le premier incubateur santé de France. En 2020, il enregistrait 11 projets Deep Tech primés i-Lab, et 3 i-Nov sont actuellement incubés.

Depuis leur arrivée il y a deux ans et demi, Stéphane Chauffriat, directeur de SEMIA et Guillaume Vetter-Genoud, directeur du pôle Deep Tech, ont insufflé la nécessité d'apporter une dimension entrepreneuriale à l'innovation. En recrutant des entrepreneurs à la solide expérience, ils offrent aux dirigeants une véritable expertise de terrain. « Au démarrage, un CEO de start-up est assez seul pour mener son projet financièrement et humainement. De plus, les start-up Deep Tech santé ont en commun un temps de développement long et complexe, un cadre réglementaire contraignant, de forts besoins en investissements et une prise de risque élevée », rappelle Guillaume Vetter-Genoud.

Le rôle de SEMIA ? Accompagner le dirigeant pour accélérer le déploiement de son innovation que ce soit pour développer son produit, construire son modèle économique, identifier les bons partenaires et obtenir des financements. « Après une expertise du projet et de ses besoins, nous les accompagnons notamment dans leur recherche de financements publics auprès de nos partenaires institutionnels comme la Région Grand Est ou Bpifrance et les mettons en relation avec des investisseurs ou partenaires ciblés. Ceci permet un gain de temps précieux qu'ils pourront consacrer à leur produit », précise Guillaume Vetter-Genoud.

« LES ENJEUX DE DEVELOPPEMENT D'UNE NOUVELLE THERAPIE OU D'UN DISPOSITIF MEDICAL INNOVANT VONT BIEN AU-DELA DES FRONTIERES D'UNE REGION OU D'UN PAYS »

A cela s'ajoute la dimension internationale du secteur santé. « Les enjeux de développement d'une nouvelle thérapie ou d'un dispositif médical innovant vont bien au-delà des frontières d'une région ou d'un pays. Une start-up santé doit pouvoir se projeter rapidement à l'international pour être visible et grandir et il n'est jamais trop tôt pour l'anticiper. Cependant, se lancer à l'international nécessite un accompagnement par des experts ou des partenaires de confiance et surtout, des moyens financiers et humains à la hauteur de ses ambitions », rappelle Guillaume Vetter-Genoud.

L'initiative trinationale portée par le réseau QUEST FOR CHANGE, BioValley France, la SATT Conectus, et les réseaux d'incubateurs partenaires Baselaunch, DayOne, le Life Science Accelerator Baden-Württemberg, University of Basel ou encore BadenCampus s'est construite autour de plusieurs constatations : une reconnaissance mondiale des écosystèmes du Rhin supérieur dans le domaine de la santé mais aussi des difficultés de financement et de déploiement à l'international partagées par l'ensemble des start-up allemandes, suisses et françaises. « Tout l'enjeu de cette initiative est de délivrer aux start-up des recommandations d'accès au marché opérationnelles mais également, de proposer aux investisseurs et industriels internationaux du secteur une qualité et une volumétrie de start-up attractives », insiste Guillaume Vetter-Genoud.

La première édition du « Trinationnal Healthtech days » a eu lieu fin octobre réunissant en



De nombreux lauréats

6 lauréats i-Lab, dont un grand prix décerné à QFLUI-DICS, au concours d'innovation national organisé par le Ministère de l'Enseignement Supérieur, de la Recherche et de l'Innovation, en partenariat avec Bpifrance ; **3 lauréats i-Nov** [Concours d'innovation porté par Bpifrance et financé par le Programme Investissements d'Avenir] et **1 lauréat EIC Accelerator**. Ces projets sont incubés dans l'un des cinq incubateurs du réseau QUEST FOR CHANGE.

format digital 90 start-up santé du Rhin Supérieur ainsi que plusieurs start-up de l'écosystème de Boston issues du programme d'accélération Innouvo et de l'Eurométropole de Strasbourg, invités d'honneur de l'événement.

La première journée était dédiée au « market access » et à la réglementation européenne. « Des experts de chaque pays ont permis à nos start-up de cerner les particularités des systèmes de santé et la feuille de route nécessaire pour s'adresser aux différents marchés. Trois CEO de chacun des pays ont fait leur retour d'expérience en toute transparence sur les modalités de déploiement dans chacun des pays une fois le marquage CE obtenu », précise Guillaume Vetter-Genoud.

La deuxième journée était consacrée à la partie investissement et partenariats indus-

triels. « Là aussi, des particularités culturelles existent entre les trois pays, par exemple, dans les premiers tours de financements, les acteurs et les modalités d'investissement différent. »

“Pour une levée de fonds, il faut compter six mois au minimum, là si on peut leur faire gagner deux-trois mois, c'est fantastique.”

Un nombre important d'investisseurs privés comme Advent France Biotechnology, Merieux, EIT Health, Turenne Capital, Angels4health, Angels santé, La financière Cajuba et des grands groupes pharmaceutiques ou de biotechnologie tels que AstraZeneca, Johnson & Johnson Innovation, Pierre Fabre, Merck, Pfizer, Amgen, Stockert, Transgene, ont répondu présents, témoignant aussi de l'attractivité de l'initiative.

Au préalable, les incubateurs partenaires ont réalisé une étape de préqualification de leurs start-up, selon les critères d'investissements des investisseurs et/ou les critères de partenariats des industriels du secteur. « Au final, l'espace d'un après-midi, plus de 105 rendez-vous individuels au format court ont été réalisés, et décideurs comme start-up ont salué la pertinence du format et le gain de temps apporté. D'ailleurs, plusieurs start-up sont actuellement en Due diligence suite à cette première prise de contact », se réjouit Guillaume.

« Pour une levée de fonds, il faut compter six mois au minimum, là si on peut leur faire gagner deux-trois mois, ce serait déjà fantastique », appuie Guillaume.

Fort du succès de ces deux journées, les incubateurs des trois frontières souhaitent pérenniser l'initiative et réfléchissent déjà à une deuxième édition, au courant de l'année. ●

La “Start-up Région”

Lilla Merabet, Vice-Présidente de la Région Grand-Est, en charge de la compétitivité, de l'innovation et du digital met toute son énergie et son savoir-faire (et ils sont énormes !) pour que notre territoire soit un révélateur de talents au service de son développement. Pour elle, QUEST FOR CHANGE, seul groupement d'incubateurs à l'échelle d'une région, est appelé à être un acteur majeur de l'écosystème mis en place par la collectivité.

Or Norme. La stratégie de la Région Grand-Est sur l'accompagnement de l'entrepreneuriat et l'aide à l'innovation apparaît comme particulièrement dynamique; quels en sont les fondements ?

Depuis 2016, la stratégie de la Région Grand Est a été de se placer et de s'inscrire dans la durée, dans la confiance et en tant que co-investisseur pour « déris-quer » les stratégies d'innovation des entrepreneurs du territoire. Cela revient à dire qu'il faut investir sur l'écosystème mais aussi sur les hommes et les femmes qui entreprennent.

Ainsi nous avons à la fois consacré des fonds aux incubateurs mais également aux entrepreneurs et aux chercheurs, avec par exemple le programme *Team to Market* qui mobilise des managers de transition sur des brevets susceptibles de donner naissance à des entreprises.

La Région se positionne clairement comme un révélateur de talents : le talent des écosystèmes, le talent des hommes et des femmes qui veulent prendre la tête d'entreprises sur lesquelles nous allons investir, en plus des coûts d'incubation que nous finançons. Tout ceci est fait de manière très sélective, de façon à choisir des projets qui ont vraiment une vocation

économique. L'objectif est de les mener notamment jusqu'à notre accélérateur Scal'E-nov (et le seuil d'un chiffre d'affaires à un million d'euros) dans lequel nous accompagnons actuellement 50 entreprises.

L'enjeu est bien sûr de démontrer que le territoire du Grand-Est est une réserve naturelle de pépites à fort potentiel, et d'attirer les investisseurs depuis Paris, d'autres régions ou à l'étranger, afin qu'ils s'intéressent à la formidable dynamique d'innovation et d'entrepreneuriat de notre Région.

Il y a également l'idée d'attirer des talents qui viennent d'ailleurs et qui trouvent sur notre territoire, grâce notamment à la galaxie QUEST FOR CHANGE, un écosystème unique pour faire grandir les projets vers de véritables entreprises à fort potentiel de développement. La valeur de nos universités, de nos laboratoires et de notre accompagnement est aujourd'hui reconnue et notre équipe du Grand-Est est courageuse, vaillante et montre tous les jours son dynamisme dans le secteur économique.

Or Norme. Il semble effectivement que cette dynamique fasse réellement partie de l'ADN de la Région, ce que l'on ne retrouve pas forcément sur d'autres territoires ?

Ce qui est certain, c'est qu'on parle beaucoup de notre territoire aujourd'hui parce que nous avons engagé une transformation sur un temps extrêmement court. Le nombre de start-up a été multiplié par quinze en trois ans. On le doit notamment aux membres du Conseil d'Administration et au nouveau président de SEMIA, Pascal Neuville, ainsi qu'à Stéphane Chauffriat, directeur de SEMIA sans oublier la force de tous les acteurs du territoire. Nous avons vraiment un territoire extraordinaire pour révéler les talents qui sont là; la Région n'est qu'un facilitateur et nous devons être attentifs pour simplement les accompagner et les aider à réussir dans la durée et dans la confiance.

Or Norme. La volonté de réunir ces incubateurs du Grand Est sous la bannière QUEST FOR CHANGE est-elle une initiative particulière de la Région ?

Oui ! Nous créons ainsi un des plus gros incubateurs de France et le premier sur le secteur de la santé. Si les différentes métropoles notamment génèrent de nombreux projets robustes, aucune n'avait la capacité de spécialiser son incubateur. C'est donc grâce à cette taille critique liée au multi-sites que nous aurons la possibilité de déployer des promotions d'incubation thématiques et ainsi, d'attirer à la fois les entrepreneurs et les investisseurs.

De cette manière nous arrivons également à maintenir les talents où ils sont car chaque incubateur doit garder son identité de territoire et attirer les talents à proximité.

L'idée est donc vraiment de monter en compétence tous ensemble. Chaque incubateur doit pouvoir générer des idées pour le collectif : comme le font très bien les Allemands depuis plusieurs années, chasser en meute et prendre des risques ensemble.

Or Norme. Financer l'entrepreneuriat et l'innovation sur le Grand Est : n'est-ce pas finalement le thème sur lequel la nouvelle Région est allée le plus vite et où elle prend tout son sens ?



“Il faut investir sur l'écosystème mais aussi sur les hommes et les femmes qui entreprennent.”

Là où la nouvelle organisation régionale démontre toute sa force, c'est dans sa capacité de synergie et celle de ses investissements. La Région Grand Est a choisi d'investir 130.000 € dans une start-up dans son parcours d'incubation : c'est quelque chose de vraiment très important et de nouveau. Notre équipe a déployé un budget de dix millions d'euros pour financer les start-up en démarrage. A cela viennent s'adosser des fonds d'amorçage puis

un programme d'accélération. Précédemment la Région Alsace, la Région Lorraine ou la Région Champagne Ardenne seules n'avaient pas les moyens de réaliser cela ! Avec cette vision et ces budgets, notre stratégie est avant tout d'accompagner les entrepreneurs dans la durée et de « dérisquer » massivement les projets à potentiel de développement, au plus grand bénéfice de l'économie et de l'emploi sur le territoire. ●

SEMIA

Stéphane Chauffriat “Go to market”!

À l’origine, l’incubateur SEMIA était exclusivement tourné sur la valorisation de la recherche académique et très centré sur les projets santé. Aujourd’hui, il s’ouvre à tous types de projets et développe une culture très business. Ce changement de trajectoire a été impulsé par Stéphane Chauffriat, directeur depuis trois ans. Avec un vécu d’entrepreneur, de consultant et aussi d’utilisateur de dispositifs d’incubation, Stéphane impulse le déploiement d’un nouveau modèle d’incubation depuis l’Alsace.

Or Norme. Pour vous l’équipe c’est tout. Compétence opérationnelle et engagement caractérisent les profils recrutés depuis trois ans, c’est bien ça ?

Oui. Avoir été entrepreneur signifie qu’une personne a nativement un engagement. Avoir une compétence opérationnelle signifie qu’une personne peut concrètement apporter des réponses sur un sujet. Pour moi, l’accompagnement doit être réalisé par des personnes qui combinent les deux. Notre équipe compte huit personnes sur l’accompagnement opérationnel et six autres sur des fonctions supports qui s’impliquent aussi dans l’accompagnement, moi inclus. SEMIA est aujourd’hui capable d’accompagner des projets sans avoir besoin de faire appel régulièrement à des consultants extérieurs comme ce fut le cas par le passé.

Or Norme. Pour autant, vous expliquez qu’un accompagnement pérenne ne saurait dépendre des individualités présentes dans l’équipe.

Nous avons déployé un socle méthodologique pour avoir un langage commun et pour rendre l’accompagnement indépendant des personnes. Si demain quelqu’un part, l’accompagnement peut continuer. Notre méthodologie offre un cadre de questionnement 360° «go to market». On a réaligné l’accompagnement dans cet objectif-là et le cadre que nous avons créé permet de traiter les millions d’exceptions propres à la variété des projets existants.

Or Norme. À l’époque de la «start-up nation», vous refusez d’utiliser le mot startuper pour lui préférer le mot entrepreneur. Pourquoi ?

C’est un choix de langage assumé. C’est important pour moi d’enlever tout le décorum autour de la start-up à l’heure de la start-up nation. Il s’agit de faire comprendre

que nous accompagnons des projets dans une logique entrepreneuriale, très concrète, une logique de création de valeur.

Or Norme. Vous dites que vous n’incubez pas des PowerPoint...

Pour être incubés chez nous, il faut venir avec une preuve de concept (PoC), un début de quelque chose qui démontre l’intérêt de clients et/ou la faisabilité du concept, un prototype par exemple. On n’accompagne pas des projets pour la beauté de l’intention ou de la technologie, on les accompagne pour faire du chiffre d’affaires et devenir pérennes. Nous voulons pouvoir nous focaliser sur le «go to market», c’est là qu’on crée de la valeur. Au moment des revues de projets tous les six mois, nous vérifions que les projets vont bien tous dans ce sens.

Or Norme. Le nombre de projets incubés a connu une hausse impressionnante, non ?

Quand je suis arrivé, trente projets étaient incubés en Alsace. Aujourd’hui on en compte 132. Il y a plusieurs facteurs d’explication parmi lesquels la productivité des équipes et la séniorité qui ont augmenté. L’image de notre accompagnement a changé aussi, et les projets de qualité attirent les projets de qualité... 50 des projets actuels relèvent du domaine de la santé. 25 à 30 % de ces projets sont «Deep Tech» (entreprises qui proposent des produits ou des services sur la base d’innovations de rupture). Des projets viennent d’Israël, des États-Unis, de Suisse et d’ailleurs pour se faire incuber chez nous, avec une réelle implantation des équipes, on y veille. On ne sert pas de boîte aux lettres. Concernant le numérique, notre région part de plus loin. Strasbourg n’est pas sur la carte des fonds d’investissement parisiens par exemple. C’est

Stéphane Chauffriat

SEMIA

de perdre du temps à envoyer des business plans et à pitcher partout. Avant notre arrivée, les projets incubés totalisaient un million d'euros de levée de fonds. En 2019, ce montant a atteint 20 millions d'euros. En octobre 2020, nous totalisons déjà 20 millions d'euros. Nous savons qu'à 18 mois, 60 millions d'euros sont en travail sur nos start-up.

Or Norme. La crise COVID-19 ne semble pas vraiment altérer la dynamique en cours à vous entendre.

Non, le flux de demandes d'entrée en incubation n'a pas tari. On a même dû dédoubler les comités de sélection en septembre et en décembre. Et ce n'est pas parce qu'on ouvre les vannes, c'est parce qu'on reçoit beaucoup de projets qualitatifs. Nous n'avons pas non plus constaté de casse dans notre portefeuille de projets accompagnés. À confirmer dans quelques mois... Certains projets ont dû pivoter, d'autres ont dû faire une courte pause.

“ Des projets viennent d'Israël, des États-Unis, de Suisse et d'ailleurs pour se faire incuber chez nous... ”

en train de changer, de belles histoires sont en train de s'écrire. L'objectif c'est de les multiplier.

Or Norme. Vous insistez sur le fait que vous ne jouez pas les banquiers, vous vous positionnez en dérisqueur et tiers de confiance pour les investisseurs.

Oui. Nous réalisons un travail de mise en relation structurée avec les fonds. On regarde ce qui les intéresse, on organise des rendez-vous individuels ciblés, on engage notre crédibilité. On essaie de mettre les entrepreneurs accompagnés dans les bonnes conditions et on leur évite

Or Norme. Vous expliquez que vous ne courez pas après les fameuses licornes dont tout le monde parle (start-up évaluée à plus d'un milliard de dollars) ?!

Oui, on veut être à l'origine de belles PME, qu'elles irriguent le territoire, que certaines puissent aller à l'international. Si une belle ETI émerge au milieu de tout ça, c'est magique. Plus on aura d'entreprises structurées en volume, plus on a de chances d'y arriver. Et pas que dans la santé, aussi dans le numérique et l'industrie. ●

www.startup-semia.com

JÉRÔME NASSIBOU, DIRECTEUR D'INNOVACT

“L’innovation se nourrit de contraintes”

Directeur de l’incubateur INNOVACT à Reims depuis 2 ans, Jérôme Nassibou a connu, auparavant, un riche parcours d’entrepreneur. Il fait désormais profiter les entrepreneurs de son expérience, leur apprenant à penser *outside the box*.

Or Norme. Comment résumer l’ADN d’INNOVACT ?

Notre ADN, c’est pouvoir sélectionner et accompagner les porteurs de projets innovants sur le territoire, mettre en place toute une série d’outils méthodologiques pour pouvoir les aider à faire le bon choix. Nous sommes là également pour animer la communauté, les mettre en relation, car le facteur de croisement entre projets est important. Notre mission est de leur faciliter la vie, aussi bien au niveau du financement, que dans la mise en réseau. On est vraiment là pour aider les projets, tout simplement.

Or Norme. Quel est le lien entre INNOVACT et QUEST FOR CHANGE ?

INNOVACT est un incubateur qui existe sous différentes formes depuis 10 ans, c’était à l’origine un salon puis c’est devenu un incubateur. En septembre 2018, la décision a été prise de changer la manière de faire les choses, j’ai été recruté par SEMIA pour lancer la nouvelle version d’INNOVACT, qui a rejoint le réseau QUEST FOR CHANGE. Le but était alors de pouvoir incarner l’esprit d’innovation et d’incubation qui a été insufflé par SEMIA à Strasbourg ; utiliser la bonne recette pour pouvoir faire avec les interlocuteurs propres au territoire de Reims.

Or Norme. Qu’est-ce qu’une start-up pour vous, et en quoi la différencie-t-on d’une entreprise ?

La différence entre une start-up et une entreprise, c’est le caractère aléatoire qui est lui-même lié au caractère innovant. La start-up est avant tout à la recherche d’un modèle économique, elle va être à la recherche de comment croître, de comment développer ses idées, le tout au cœur d’un environnement très incertain. De plus, la start-up a peu de moyens et ce qu’elle doit vendre, elle ne l’a pas forcément déjà développé car, par nature, ce qu’elle développe est

incertain aussi. La volonté de la start-up se situe entre forte croissance et forte incertitude, c’est comme vouloir aller sur la lune avec une boîte d’allumettes, c’est là où c’est magique. Elle est toujours en équilibre instable.

Or Norme. La plasticité de l’entrepreneur est corrélée à l’aspect innovant. Comment cela fonctionne dans les faits ?

Le fait d’être agile, la plasticité, est un facteur primordial ; ce qu’on dit souvent à l’incubateur, c’est qu’on est là pour apprendre de ses erreurs. Plus vous allez échouer rapidement par rapport à votre première idée, plus vous allez pouvoir pivoter et aller en tester une autre. Les start-up qui n’avancent pas, sont des start-up qui ont échoué à apprendre. L’agilité fait partie de l’ADN de la start-up : on apprend et on construit avec des cycles de développement très courts.

Or Norme. Selon vous, quels sont les prérequis pour se lancer dans l’aventure start-up ?

Il faut avoir envie, car on est clairement sur un projet de vie. Il faut aussi que le projet ait un vrai caractère innovant, car cela va permettre de se différencier sur le marché. Il faut toujours avoir un coup d’avance, c’est toute la différence avec l’entreprise. Ce qui est important également c’est de savoir s’entourer, la qualité de l’équipe joue beaucoup. Enfin, il faut avoir un minimum de financement.

Or Norme. Quels sont les outils qui permettent de sécuriser ces différents points pour l’entrepreneur ?

Chez INNOVACT, nous sommes là pour faire faire, on ne fait pas à la place de la start-up ! Nous avons une méthodologie en deux phases : la Starter class,



Jérôme Nassibou

une incubation collective de 24 jours sur 3 mois, puis l'incubation individuelle. La première phase d'incubation collective permet de donner toutes les armes afin d'être capable d'enlever le maximum d'incertitudes sur le modèle économique. La deuxième phase consiste en un suivi par un chargé d'affaires, le but est d'apporter du recul par rapport à là où la start-up veut aller. On apporte plus de questions que de réponses.

Or Norme. En quoi la région Grand Est, et plus spécifiquement la ville de Reims, constitue un territoire favorable au développement des start-up ? Comment le dialogue s'organise-t-il entre INNOVACT et les autres incubateurs de la région ?

Nous sommes dans le même réseau, on est collègues ! INNOVACT est un incubateur d'excellence, ce qui permet d'avoir accès à des financements pour des entreprises innovantes qui ont une bonne exécution, qui entrent dans les caractéristiques qui sont deman-



dées. Cela permet aussi d'avoir un élément facilitateur pour accélérer encore plus la croissance des start-up. Les relations avec la région Grand Est et avec l'écosystème local sont naturelles, nous sommes financés par la région Grand Est, par le Grand Reims, par la CCI de la Marne et aussi par la Caisse d'Épargne Grand Est Europe. C'est un système vertueux : ils nous financent, on a donc les moyens de se développer, on accompagne ainsi des start-up qui vont générer à leur tour des savoir-faire technologiques et des emplois, le tout au bénéfice de la Région et du Grand Reims.

“La volonté de la start-up se situe entre forte croissance et forte incertitude, c'est comme vouloir aller sur la lune avec une boîte d'allumettes, c'est là où c'est magique.”

Or Norme. En quoi les start-up peuvent-elles proposer des solutions pour relever les défis d'aujourd'hui et de demain ?

L'innovation se nourrit de contraintes, plus il y a de contraintes plus on est forcés de trouver des solutions qui sont en dehors de la boîte. Une start-up est, en elle-même, une entité très contraignante ; peu de moyens, beaucoup d'aléas... donc la contrainte fait partie de son ADN ! Les start-up peuvent apporter de très bonnes réponses s'il y a derrière une équipe de qualité avec une vraie vision et la volonté d'avoir un projet sur le long terme et qui va aider l'humanité. ●

www.innovact.com

MARTIN GREDER, DIRECTEUR DE THE POOL

THE POOL plonge les start-up dans le grand bain

Au sein de Bliiida, tiers lieu culturel, numérique et artisanal, l'incubateur THE POOL a l'ambition de faire émerger de nouvelles entreprises sur le territoire messin. Rencontre avec son directeur, Martin Greder.

Dans cet ancien hangar de bus des Transports en Commun de la Région Messine (TCRM), des tomates et des aromates poussent à la belle saison dans un potager pour le plus grand bonheur des poules voisines. À l'entrée, c'est un énorme coq rouge qui accueille le visiteur. Il est l'emblème de la French Tech, le label officiel attribué par les autorités françaises à des pôles métropolitains reconnus pour leur écosystème de start-up. Ce mélange des genres est original et résume l'esprit de Bliiida, un tiers-lieu qui vise à se faire rencontrer artistes, artisans, entrepreneurs, associations, institutions et médias pour encourager l'innovation, l'inspiration et l'intelligence collective.

Depuis septembre 2018, le coq de la French Tech y côtoie THE POOL, un incubateur de start-up innovantes créé par Bliiida avec le concours de la Région Grand Est, de la ville, de Metz Métropole et de fonds européens. À sa tête, Martin Greder et son équipe ont pour mission de détecter des projets innovants et d'accompagner leurs porteurs vers la réussite. « L'objectif final est de faire émerger de nouvelles entreprises sur le territoire et des emplois à forte valeur ajoutée » explique Martin Greder. Et d'ajouter : « cela permet d'éviter une fuite des talents vers le Luxembourg ou Paris notamment ». Son équipe accompagne aujourd'hui des projets très variés : « dans notre portefeuille, nous avons environ 60 %



Bliiida, tiers lieu culturel
qui accueille THE POOL



de services digitaux, 30 % d'innovation industrielle et un peu de Medtech» précise le directeur.

« Il n'y a pas de volonté de se spécialiser dans un domaine, même si historiquement l'industrie est importante en Moselle Nord » ajoute-t-il.

DÉVELOPPER UNE FILIÈRE AU NIVEAU DE LA RÉGION

« Pour que ça puisse fonctionner, il faut plus qu'un incubateur et des start-up. Il faut développer une filière qui se structure à l'échelle d'une région » alerte toutefois Martin Greder. Si à l'échelle locale, l'incubateur est au cœur d'un écosystème tourné vers l'innovation avec l'association Lorntech, le Réseau Entreprendre, Initiative Metz ou encore les établissements universitaires et les écoles, le directeur de *THE POOL* s'attache aussi à créer des passerelles bien au-delà. Cet ancien de l'incubateur alsacien SEMIA, échange régulièrement avec ses homologues du réseau QUEST FOR CHANGE. Ces synergies

permettent à des porteurs de projet d'avoir accès à des experts qui ne sont pas sur le territoire et d'échanger avec d'autres entrepreneurs via des événements ou via une plate-forme collaborative.

Cette solidarité et cette complémentarité s'observe particulièrement à *THE POOL* où les 31 start-up incubées semblent appartenir à une même famille mais aussi plus loin sur le territoire à l'instar de *Calinescence* qui bénéficie de l'expérience de la start-up strasbourgeoise *Fizimed*. ●

www.the-pool.fr





Jérémie Pawelczyk

PAROLE AUX TERRITOIRES - CHARLEVILLE-MÉZIÈRES

**JÉRÉMIE PAWELCZYK,
DIRECTEUR DE RIMBAUD'TECH**

**“ Pas de problème,
que des solutions à trouver ”**

Dans le département des Ardennes, l'incubateur RIMBAUD'TECH a su mettre en avant le potentiel industriel du territoire mais aussi sa position géographique stratégique, proche de la Belgique. Jérémie Pawelczyk nous parle d'attractivité, d'emploi, et de méthodologie, ou comment RIMBAUD'TECH et le réseau QUEST FOR CHANGE redessinent le Grand Est.

Or Norme. Quelles sont les opportunités offertes par les Ardennes ?

Jérémie Pawelczyk. Il y a avant tout l'aspect industriel et la spécialisation en impression 3D qui est très présente, puis les avantages de la proximité avec la Belgique. On est sur un axe transfrontalier. Notre intégration au réseau QUEST FOR CHANGE nous donne une force de frappe importante comparé à d'autres incubateurs plus isolés. C'est une question de territoire aussi, c'est-à-dire que l'on va réussir à capter un maximum de porteurs de projets qui sont sur notre territoire. Notre objectif c'est que les porteurs de projets s'implantent durablement ici. Le but est de créer de l'emploi sur le territoire ardennais : c'est une priorité stratégique.

Or Norme. Comment l'action de RIMBAUD'TECH s'inscrit-elle dans celle, plus large, de QUEST FOR CHANGE à l'échelle de la région Grand Est ?

J.P. Nous travaillons énormément avec les autres incubateurs du réseau QUEST FOR CHANGE, on organise des ateliers ensemble... c'est comme si on était une seule et même équipe mais répartie sur plusieurs territoires. L'avantage c'est que l'on bénéficie d'une méthodologie de travail de groupe. On profite également du soutien de certains collègues qui ont des expertises particulières : il y a un vrai partage de compétences, une vraie mise en commun des forces de travail. Il m'arrive par exemple d'intervenir à Strasbourg ou dans d'autres villes. En fonction des disponibilités et compétences de chacun on essaye d'être présent. C'est ça qui fait la force du réseau QUEST FOR CHANGE : une méthodologie globale partagée par tous.

Or Norme. Quel est le profil type de l'entrepreneur ?

J.P. Pour moi, le bon entrepreneur est celui qui est dans l'écoute avant tout ! L'écoute de son marché, de ses futurs clients, des gens qui l'entourent, qui l'accompagnent... Il doit être capable de se remettre en question et de pivoter sur son idée quand il a des signaux extérieurs qui montrent que son idée n'est pas bien positionnée. Il faut également qu'il ait de la force de caractère parce qu'avec toutes les problématiques que l'on peut rencontrer au cours d'un projet, si la personne est trop fragile ça peut être difficile pour elle. Un entrepreneur c'est donc quelqu'un qui est à la fois empathique, capable de prendre du recul, d'être à l'écoute mais qui sait quand même ce qu'il veut et qui est à même d'avancer et de fournir du travail en conséquence.

Or Norme. En pleine période de crise, en quoi la start-up peut-elle s'avérer être un modèle entrepreneurial convaincant ?

J.P. Le premier terme qui me vient à l'esprit c'est celui d'agilité, c'est ce qui fait l'ADN de la start-up. On est sur des projets innovants, qui permettent de trouver des solutions à des problématiques actuelles. Une start-up va toujours essayer de trouver des problèmes et des réponses à ces problèmes-là. Ce qui est intéressant aujourd'hui, c'est que quelque part, avec toutes les problématiques que l'on a, certaines personnes vont s'avérer être plus créatives, et sauront voir des opportunités nouvelles. C'est vraiment ça l'état d'esprit, c'est de dire il n'y a pas de problème, il n'y a que des solutions à trouver. ●

www.rimbaud-tech.fr



MARTIN BOUVRON, DIRECTEUR DE QUAI ALPHA

“Tous ensemble sous une seule bannière”

Incubateur atypique, QUAI ALPHA est un pôle aux compétences multiples. Accélération de projets, accompagnement en transformation numérique, écoles et formations, fonds d'investissement ou encore hackathon et *design sprint*, QUAI ALPHA centralise les initiatives et les potentiels. Pour son directeur, Martin Bouvron, ces dispositifs se répondent l'un l'autre, favorisant le développement du territoire. Bienvenue dans le totem lorntech des Vosges !

Or Norme. Pourquoi ce nom, QUAI ALPHA ? Peut-on parler d'esprit de meute ?

À l'époque nous cherchions un logo et une démarche un peu offensive. Dans la French Tech, il y a tout un tas de symboles d'animaux, le loup n'était pas exploité et c'est un animal avec une symbolique forte. Pourquoi le Quai ? Car on est situé sur le quai de gare TGV et tous les bâtiments dans le quartier s'appellent ainsi. Ensuite, il y a l'esprit de meute effectivement. L'idée c'est de dire que collectivement on est plus fort. Moi j'aime bien faire se rencontrer des entrepreneurs à des stades de maturité différents, car il y a des échanges à avoir. Donc oui, il y a cette notion de meute, de collectif, l'idée c'est de dire que vous n'êtes pas tout seul pour entreprendre et qu'il y a du monde autour de vous.

Or Norme. Quel lien QUAI ALPHA entretient avec le réseau QUEST FOR CHANGE ?

Pour nous, c'est quelque chose d'assez nouveau, il y a des bastions forts un peu partout dans le Grand Est, partout où se trouve une grande ville (Strasbourg, Mulhouse, Reims, Metz, etc.). Nous, notre enjeu c'était, par rapport aux autres incubateurs, de proposer quelque chose de plus global, avec les écoles et la transformation numérique; nous cherchons désormais à professionnaliser chacun de ces champs-là.

Or Norme. En quoi Épinal et les Vosges forment un territoire favorable aux start-up ?

La première chose, c'est que l'on est le 4^{ème} département le plus industriel de France, c'est-à-dire qu'il reste beaucoup de bastions : textile, plastique, tout ce qui concerne la filière bois, et l'alimentaire aussi. C'est un terreau favorable car cela fournit des terrains d'expérimentation pour les start-up. Les industriels chez nous sont très impliqués et sont donc susceptibles d'aider les start-up. Deuxièmement, on a une promesse : on est tous ensemble sous une seule bannière ! Le porteur de projet a une seule porte à laquelle frapper ; à nous ensuite de lui apporter toutes les réponses aux problématiques qui vont être les siennes.

Nous sommes sur un territoire plus ramassé, cela donne un accès plus facile aux médias et aux politiques, on peut également mobiliser plus facilement des financements. On arrive donc à mettre le curseur très haut sur l'accompagnement.

Or Norme. Votre site affiche “1 583 642 idées”, que vous évoque ce chiffre ?

C'est une façon de dire que pour nous, tous les voyants sont au vert. On a eu une première phase où l'on a dû structurer le projet, puis on est monté en puissance. C'est très intéressant de travailler dans une structure qui recrute, qui fait ses preuves, qui gagne en légitimité. C'est exactement ce qui est en train de nous arriver... Il y a un an et demi, on était trois dans la structure, aujourd'hui on est cinq, on sera sans doute dix l'année prochaine ou dans deux ans. Ce qui a fait notre force, c'est justement cette capacité à se renouveler en permanence, à lancer des projets. Même des choses qui ne sont pas faites pour nous, trop grandes ou trop loin, on y va quand même, avec une forme de candeur, et l'on arrive petit à petit à décrocher des succès ! ●

www.quai-alpha.com



L'ÉQUIPE QUEST FOR CHANGE



AMÉLIE GALLEGO



CHRISTOPHE KNECHT



DAVID LAKOMSKI



DAVID LICHTLÉ



DIANE BARTHELEMY



ELISE EDON



ERIC BAUMHAUER



GUILLAUME
VETTER-GENOUD



HAROLD ZOUARI



JÉRÉMIE PAWELCZYK



JÉRÔME NASSIBOU



JULIA MARITON



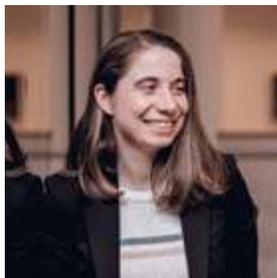
KARL DALEX



KATERINA TSOUROULA



LAETITIA SCHMUCK



LAURA LEHMANN



LUCIE ARDOUREL



MARTIN BOUVRON



MARTIN GREDER



MATHIEU NOWARA



OPHÉLIE DEMOND



PASCAL NEUVILLE



PATRICIA THOMAS



QUENTIN DELAIRE



ROMAIN NEIDL



SÉBASTIEN CARRARO



STÉPHANE CHAUFFRIAT



TERRY VARENNE



THOMAS JELONEK



YVES GENDRAULT

TABLE RONDE

En quête de solutions

Séverine, Aurore, Elodie, Sébastien et Brice ne s'étaient jamais rencontrés. Ils exercent leur talent dans des domaines différents. Leur dénominateur commun : ils portent des projets à impact. Et ce ne sont sûrement pas les événements récents qui vont briser leur allant. Recherche de dépollution, recherche de valorisation des déchets, recherche d'amélioration de la qualité de vie des patients et recherche de maintien de l'équilibre familial dans des situations de naissances difficiles, voici la quête de ces entrepreneurs. Échanges à distance.

Or Norme. Vous portez des projets à impact. Quelles convictions en sont la source ?

Élodie. L'industrie manufacturière génère chaque année dix millions de tonnes de déchets dit banals (ferrailles, verre, textiles, etc.). Il est possible de réduire ces déchets et d'éviter d'avoir à les recycler dans des parcours non optimaux. Je crois à l'intelligence industrielle, à la revalorisation et à l'«*upcycling*» (la récupération de matériaux dont on n'a pas usage afin de les transformer en produits utiles. Je vais bientôt devenir maman, je veux laisser un monde plus propre.

Aurore. Tout est parti de mon envie d'apporter des conditions meilleures et plus de liens entre parents/enfants dans des débuts de vie compliqués, lorsque des enfants naissent prématurément

ou sont en souffrance. Je veux apporter un peu de soulagement pour des familles et des soignants.

Seb & Brice. La pollution plastique dans les milieux aquatiques est un fléau. 47 000 tonnes de déchets plastiques sont déversées chaque année par les cours d'eau français dans la Méditerranée, la Manche et l'Atlantique. On peut collecter ces déchets, on peut allier environnement et business sans faire du green washing. Sans eau, on ne peut pas vivre.

Séverine. Je crois dans le fait qu'il est possible de révolutionner les traitements du patient et d'améliorer leur qualité de vie en les mettant au cœur des processus d'innovation. Je veux répondre au besoin du patient.

De gauche à droite :
Francis Blanrue, Aurore Saintigny, Séverine Sigrist, Brice Pasquier et Sébastien Maréchal, Elodie Contino



Or Norme. Si vous faisiez la couverture d'Or Norme en 2023, quel impact serait mis en avant ?

Élodie. *Roses&Aléas*, votre mobilier économe en CO2! Déjà 1000 tonnes de déchets revalorisés. Moins de déchets, moins de matériaux neufs utilisés, plus de matériaux de proximité.

Aurore. Avec médecin du monde, *Calinange* permet aux enfants hospitalisés des pays en voie de développement de garder le lien avec leur famille.

Seb & Brice. *H2OPE* a permis de généraliser l'obligation effective d'entretien et de collecte de déchets dans les cours d'eau.

Séverine. Défi remporté pour *Defymed* : les diabétiques peuvent enfin oublier leur maladie! Un traitement physiologique discret remplace les machines qui calculent la glycémie et transforme en robot.

Or Norme. Les entrepreneurs guidés par une envie d'impact sont-ils la norme dans le Grand Est ?

Séverine. Pour m'impliquer depuis longtemps dans l'écosystème (dans des comités d'engagement de SEMIA, en tant qu'ancienne présidente de *BioValley France*, etc.), je trouve que nous reflétons bien ici les nombreux entrepreneurs que j'ai l'occasion de rencontrer et qui ont envie de changer les choses. Ce qu'on retrouve chez nous c'est le besoin d'être utile, d'une façon ou d'une autre. Si c'était l'appât du gain et la tranquillité de la vie qui nous motivaient, on aurait choisi une autre voie. C'est d'ailleurs pour ça que je continue de m'engager bénévolement dans l'écosystème, c'est motivant de rencontrer ces entrepreneurs qui ont le goût du risque, non pas pour exister mais pour changer ce qui existe au quotidien.

Seb & Brice. Chez tout entrepreneur il y a une part de folie. On voit les choses en grand dès le départ, on n'est pas forcément mesuré par rapport à ce qu'on veut faire. On ne recherche pas la reconnaissance mais l'impact.

Or Norme. Avez-vous vécu des moments « Or norme » qui vous ont donné la force de poursuivre votre quête ?

Élodie. La réussite de ma campagne de crowdfunding sur *Uhule* a été marquante au lancement. Je ne m'attendais pas à atteindre une pré-commande de 15 000 €, ça m'a boosté. C'est enthousiasmant d'obtenir des résultats au contact du marché alors qu'on ne se sent pas encore vraiment prête et qu'on n'a pas encore produit sa première série.

Seb & Brice. Nous avons réalisé un premier test grandeur nature en février 2019. Résultat : 230 kilos de déchets récupérés. Pour cette occasion, l'Eurométropole de Strasbourg, que nous avions convaincu de l'intérêt de notre projet, a organisé une conférence de presse avec une trentaine de journalistes. Voir son nom sur TFi et sur M6, ça booste. Cet épisode a rassuré nos familles et nous a donné une nouvelle légitimité.

Séverine. Tout ce qui fait vivre notre baseline « *innovation driven by patient* » — c'est plus explicite en anglais. Il y a deux ans, nous avons créé un board de patients : c'est quand on leur présente nos avancées et qu'ils font « *waouh, enfin!* » qu'on vibre, qu'on oublie les difficultés rencontrées et les moments difficiles.

Aurore. La rencontre avec le plus gros service de néonatalité de France à Paris m'a convaincue de sauter le pas et de quitter mon ancien métier dans l'automobile. Je suis allée les rencontrer pour tester l'accueil de mon projet et je m'étais préparée à un (très) mauvais accueil. J'ai commencé par le présenter dans le couloir aux personnes qui se trouvaient là quand le professeur responsable du service de néonatalité est passé. Il écoute et dit à ses collègues « *ça fait six mois qu'on cherchait un projet bien-être, je crois qu'on l'a* ». Il se tourne vers moi et me demande « *votre prototype est prêt quand?* ». Quand des personnes qui ont voué leur vie à accompagner des débuts de vie compliqués vous disent « *on intègre votre concept dans nos soins* », ça propulse. Au rayon des moments Or Norme, il y a aussi la première commande de quelqu'un qu'on ne connaît absolument pas. C'est assez dingue quand ça arrive, c'est une grande première.

Or Norme. Parmi 20 cartes « Animal » et 20 cartes « Qualité » proposées par le jeu Totem®, lesquelles font ressortir ce que vous appréciez le plus chez l'incubateur qui vous accompagne ou qui vous a accompagné dans votre projet ?

Séverine. SEMIA nous a toujours soutenus dans les épreuves en nous aidant à trouver les opportunités dans les situations rencontrées. Parmi toutes les cartes présentées, la chauve-souris m'a sauté aux yeux. Nous sommes passés en incubation il y a 10 ans et nous sommes restés au contact de SEMIA parce qu'ils sont capables de créer des opportunités.

Seb & Brice. SEMIA détecte aussi les projets comme nous qui présentent des opportunités pour relever des défis, pour mener des quêtes que d'autres ne mèneraient pas.

Aurore. Nous arrivons avec plein de questions, sur plein de sujets, à différentes étapes de développement de notre activité. Que ce soit à Metz, à Strasbourg ou en Champagne-Ardenne, les personnes rencontrées arrivent toujours à trouver une façon de nous aider à avancer, ils ont vraiment plus d'un tour dans leur sac. Je n'aurais jamais osé quitter mon métier si j'avais été ailleurs que dans le Grand Est. Quand ça a été le moment de basculer, j'ai senti qu'il y avait la possibilité ici.

Tous en cœur. Avec les incubateurs on ne sent pas seuls! Rien ne les arrête, ils sont toujours là, super motivés, c'est un constat valable pour toutes les équipes rencontrées. ●

Contacts : Séverine Sigrist (Defymed) : s.sigrist@defymed.com
Aurore Saintigny (Calinescence / Calinange) : aurore.saintigny@calinescence.com
Élodie Contino (Roses&Aléas) : elodie.contino@rosesaleas.com
Sébastien Maréchal et Brice Pasquier (H2OPE) : contact@h2ope.fr

Thomas Tirtiaux
et Valentin Drouillard



LES ENGAGÉS

De la start-up aux expéditions polaires, un seul mantra : l'engagement

La petite trentaine, entrepreneurs chacun de leur côté, Thomas, Maxime et Valentin relèvent chaque année depuis 2018 un autre défi de dingue : une expédition en milieu hostile. Dernier en date, un trip intense et dangereux de 300 km durant les nuits polaires en Laponie. Ils en ont tiré un film époustouflant, invitant chacun à vivre une expérience extraordinaire dans une vie ordinaire.

Ils ne sont ni guides de montagne, ni sportifs de haut niveau. Mais de « simples » citadins qui prennent le métro tous les matins en courant après le temps. Thomas, Maxime et Valentin se sont rencontrés sur les réseaux sociaux, après l'appel de Thomas Tirtiaux qui rêvait de sillonner le Groenland, suite à une rupture amoureuse. Maxime Lainé et Valentin Drouillard se laissent vite convaincre par l'aventure. Aucun d'entre eux n'a la condition physique, ni jamais relevé un défi pareil. Mais tous les trois se retrouvent sur ce même mantra du challenge et de l'engagement. Tous les trois sont des entrepreneurs nés avec déjà des start-up à leur actif. Maxime est derrière Weesurf, une appli météo pour les surfers. Thomas a lancé Solen, un expert en

mesure de l'ensoleillement dans le secteur de l'immobilier qu'il a cédé pour lancer Elax, une solution d'effacement électrique au profit du réseau. Incubé chez SEMIA depuis un an, Valentin a créé Armteck, une solution technologique à destination de l'industrie et de la défense pour gagner en autonomie et en polyvalence. « *Nous avons chacun une autre réponse, mais un même besoin de vivre de liberté et d'engagement* » confie Valentin, que nous avons pu interviewer avant la projection de leur film à l'UGC Ciné-Cité à Strasbourg. « *Monter une entreprise, c'est identifier un besoin dans une société, y répondre bien et de manière optimisée, et là elle est rentable. Quand nous parlons d'engagement, c'est envers les clients, les partenaires, les*



salariés et l'ensemble de la société. » Les trois Engagés préparent et vivent leur mission de la même manière. « Le milieu polaire nous faisait rêver, tout comme l'inconnu, la volonté d'explorer, de réaliser quelque chose » confie Valentin. « Au moment où ce rêve est devenu réalité, on était incapables de traverser le Groenland, nous n'avions ni les compétences, ni le savoir-faire technique. Mais nous nous sommes engagés dans le projet. » Chacun trouve sa motivation au fond de lui. « Thomas cherchait à retrouver de l'énergie après sa rupture, à se dépasser, se souvient Valentin. Max avait peur de louper quelque chose et de le regretter par la suite. Moi, je suis le genre de gars à accepter tous les défis qu'on lui propose. » Dans leur film Les Engagés, on les voit se préparer physiquement tels des Rocky Balboa à gravir les marches de Montmartre en courant, à faire du yoga, ou à s'immerger dans une eau glacée pour tester leur résistance. Huit mois de préparation physique et mentale, où tout scénario doit être envisagé. « Quand on part pour ce genre d'expédition, il faut anticiper et être capable de tenir 72 heures en cas de pépin », souligne Thomas. Leur arrivée en Laponie ne s'est d'ailleurs pas passée comme ils le pensaient. « On tablait sur seize kilomètres par jour en nous référant aux vingt kilomètres qu'on avait quotidiennement au Groenland » précise Thomas. « Et puis les deux premiers jours, on en a fait 5-6. On s'est dit qu'on était foutus. »

L'ancien militaire du groupe, Valentin, prépare alors un programme millimétré pour rattraper le retard. Les repères

sont aussi nécessaires pour ne pas flancher. Six heures de sommeil et pas une minute de plus, changement de cap. Max doit préparer le petit déj tous les jours, Valentin le dîner et Thomas s'occuper de filmer. Toutes les 1h20, pause chocolat. « C'est comme quand tu montes une entreprise, il ne faut pas penser à l'arrivée, genre « Wow ! On a 300 km à faire dans la neige et la nuit ». Mais se dire qu'au bout d'une heure vingt, t'auras ton chocolat ou ta pâte d'amande, ça t'aide à tenir ! », s'amuse Thomas.

Conditions extrêmes avec des températures au-delà de moins 30°C, de la neige à n'en plus finir, nuit noire 20 heures sur 24... On les voit tracter leurs 75 kg de matériel chacun et on se dit qu'ils sont complètement givrés ! Même lorsqu'ils dorment, il n'y a rien de confort à partager une tente de 2,50 m² à trois. Sans parler des gros pépins sur leur trajet, entre Max qui tombe malade et les bateaux gonflables que Thomas crève par inadvertance. « C'est là que le mot collectif prend tout son sens » rappelle Valentin. « Là-bas nos forces, nos faiblesses se mettent au service du groupe. » Quand Max tombe malade, Valentin et Thomas se répartissent son matériel, soit 150 kilos à tracter chacun. Quand Thomas perce les bateaux gonflables indispensables à leur traversée pour rejoindre le Cap Nord, ses coéquipiers préfèrent jouer la carte de l'apaisement plutôt que de lui sauter à la gorge. Ils savent tous pourtant que contrairement à une entreprise où l'on apprend de ses erreurs, une faute peut leur être fatale. Durant tout le film, on est époustoufflé par leur pugnacité, leur sens du défi, leur sourire aussi. Même la télé norvégienne est allée à leur rencontre à la fin de l'expédition, les conditions dans lesquelles ils l'ont faite étant jugées dangereuses par les locaux en raison de forts risques d'avalanche. « Mais dans l'engagement, il y a aussi la notion d'humilité, de penser aux conséquences de ses actes » souligne Valentin. « Nous n'avons pas hésité à consulter un guide lors de la préparation de l'expédition. » Ce qu'ils en ont retiré ? « Nous avons répondu à des aspirations assez profondes. Max se sent à chaque fois revenir un peu plus vrai, dépouillé de ce jeu de rôle que l'on peut jouer en société. Thomas a appris de nouvelles choses, notamment à filmer. C'est un grand rêveur. Moi j'ai l'impression de mieux me connaître et d'évoluer en en ayant conscience. »

À travers le récit de leurs aventures, Thomas, Valentin, et Max encouragent les gens ordinaires comme eux à vivre des choses extraordinaires. A travers l'expédition, ou pourquoi pas la création de leur entreprise. Les trois amis continuent leur route avec déjà en tête leur prochaine expédition. S'ils n'ont pas encore choisi la destination, ils ont défini une thématique : « la verticalité ». Logique après avoir avalé des kilomètres et des kilomètres dans la surface plane polaire... ●

www.engages.space
 @les.engages

SPORTIFS ET ENTREPRENEURS

ANTHONY DIZY

Du combat à la connexion

Professionnel de MMA (Mix Martial Arts), avec treize victoires et trois défaites à son actif, le Rémois Anthony Dizy se lance un nouveau défi en voulant faciliter le quotidien des combattants, des managers et des organisateurs, en les mettant en relation grâce à son application « MMA Connection ». Elle sera lancée au deuxième trimestre, avec le soutien d'INNOVACT.

Avoir une idée, c'est bien, la mettre en œuvre, c'est une autre affaire. « *Je suis incubé chez INNOVACT depuis un an et demi* » précise le sportif professionnel Anthony Dizy. « *Je n'avais aucune notion d'entrepreneuriat. Grâce à INNOVACT, et mes trois mois de formation, j'ai pu prendre du recul sur mon projet, analyser le marché, détailler les difficultés de ses acteurs. Ce travail m'a permis de mettre en lumière certaines failles avec une problématique : se recentrer et communiquer efficacement et rapidement.* » Avec à son actif treize victoires et trois défaites, le numéro 2 Français et 70^e mondial de la discipline connaît bien le milieu... et ses failles, justement. « *La communication est archaïque, avec des difficultés à trouver un bon manager, un combat, et inversement* », dit Anthony Dizy.

3500 ÉVÉNEMENTS PAR AN, 5000 MANAGERS ET 70 000 COMBATTANTS À CONNECTER...

Légalisée en France depuis le 1^{er} janvier 2020, la discipline est désormais encadrée. « *Mais on continue de faire appel aux réseaux sociaux lorsque l'on recherche quelque chose.* » L'idée d'Anthony ? Connecter tout ce réseau pour une mise en œuvre efficace, grâce à une application, *MMA Connection* en commençant par les marchés français, belge et suisse pour tester et améliorer le service, avant de l'étendre au niveau mondial.

Avec 3500 événements par an, 5000 managers et 70 000 combattants pros dans le monde, Anthony sait qu'il y a un potentiel. « *J'ai déjà organisé trois galas à Reims, je pensais que ce serait facile avec mon réseau de créer une Fightcard* [le programme



Anthony Dizy

de la soirée, nldr]. *Mais c'était hyper difficile de diffuser l'offre de combats à toute la communauté de manière simple, efficace et claire.* » Avec une équipe de trois personnes dont un développeur web partenaire de l'un de ses galas, Anthony Dizy devrait être fin prêt au deuxième trimestre. Ce que confirme son chargé d'affaires chez INNOVACT, Mathieu Nowara : « *Avec ses deux associés, ils ont trouvé une belle porte d'entrée pour apporter une vraie valeur ajoutée au monde du MMA en France. Mon rôle est de les accompagner dans la stratégie et de leur insuffler l'état d'esprit des entrepreneurs qui s'acquière avec l'expérience.* »

MMA Connection sera gratuite les trois premiers mois avant une version payante. ●

www.mma-connection.com

SPORTIFS ET ENTREPRENEURS

MARC BERTHOLD

De l'Esports au gaming privé

Triple champion de France, champion d'Europe et champion du monde d'Esports, Marc Berthold a lancé *Gamingprive.com*, un site de ventes privées Gaming, Esports et pop culture, qui vise le million d'euros de chiffre d'affaires en 2021 et le doublement de son effectif.

Avec *gamingprive.com*, Marc Berthold allie sa connaissance de l'univers du Gaming et son sens du commerce. Encouragé par ses parents à toujours poursuivre ses études en parallèle de sa passion pour les jeux en ligne, Marc est diplômé de l'EM Strasbourg, mais aussi multi-champion de France, d'Europe et du Monde entre 2005 et 2013 en Esports. « *Mes parents ont finalement vu que l'Esports m'apportait d'autres compétences, comme le management d'équipe, la stratégie, la réflexion, toutes ces « soft skills » que l'on apprend en compétition de haut niveau.* » Marc raccroche néanmoins quand il entre dans la vie active, ne pouvant plus assurer les six à sept heures d'entraînement quotidien. Après quelques années de salariat chez Peugeot SA puis Raytheon Professional Services – dont il deviendra consultant pour les formations à distance – il lance sa première start-up avec son épouse, *Worldsport*, une sorte de réseau social pour attirer un plus jeune public et incubée par le club de foot de Benfica. « *Mais les moyens nécessaires étaient trop importants.* »

« LES INVESTISSEURS ONT ASSIS NOTRE CRÉDIBILITÉ »

Ils rentrent alors à Strasbourg avec l'idée de *gamingprive.com*, afin de proposer des produits de Gaming, Esports et pop culture à des prix attractifs et permettre aux marques d'écouler leur stock. En avril 2019, ils rejoignent SEMIA, qui les guide dans la structure de leur start-up, l'aspect marketing et communication. « *En juillet 2019, nous avons signé notre première levée de fonds avec Trust Esport. La BPI et la Région Grand Est ont également abondé.* »

De 30 000 membres inscrits, ils passent à 170 000 membres. Et visent les 400 000 utilisateurs d'ici à la fin de l'année. « *Nos investisseurs ont assis notre crédibilité,*

tout comme le fait d'avoir remporté le Grand Prix des CIC Esports Business Awards.», constate Marc.

« *Marc Berthold incarne avec ses associés Alexandra et Frédéric, des valeurs inspirantes du sport : esprit d'équipe, dépassement de soi, excellence, engagement* » rebondit Laura Lehmann, directrice du pôle digital de SEMIA. « *Ils portent une vision ambitieuse et savent la mettre en action. Dans ce cadre, nous les accompagnons dans la gestion de leur croissance, leurs besoins en recrutement, leur stratégie financière et marketing.* »

D'un salarié en janvier 2019, ils sont aujourd'hui passés à sept et visent les 12 salariés en 2021, avec un million d'euros de chiffre d'affaires pour objectif. Récemment installés plaines des Bouchers à Strasbourg dans un espace de 1000 m² où ils vérifient, reconditionnent et expédient chaque produit - gage de sérieux pour le consommateur final - *Gamingprive.com* est actuellement en phase de deuxième levée de fonds et a rejoint l'accélérateur Scal'E-nov. ●

www.gamingprive.com



SPORTIFS ET ENTREPRENEURS CÉDRIC KANTÉ

Sur tous les fronts

Infatigable, l'ancien joueur de football professionnel Cédric Kanté a l'entrepreneuriat dans les veines. Consultant pour le groupe Canal + international, créateur de la société de distribution de spiritueux Hedon et co-fondateur de la marque de sous-vêtements techniques Ranna pour les sports d'appuis, son moteur, c'est la passion.

Footballeur professionnel de 2005 à 2015 du Racing Club de Strasbourg à Ajaccio en passant par Sochaux, Valence, Nice et le club de Panathinaïkos en Grèce, le Strasbourgeois Cédric Kanté a toujours fait preuve de curiosité. « Lorsque tu es joueur professionnel, il faut davantage penser à l'après que de le préparer, car tu dois rester focus sur une carrière que tu sais courte par avance, souligne-t-il. C'est compliqué de se reconvertir car tu es investi à 100% dès 15-16 ans, mais quand on réussit, on sait pourquoi on a fait des sacrifices. Ce qui compte, durant ta carrière, c'est d'être passionné, de déve-

lopper tes centres d'intérêts. Mes voyages, mes rencontres m'ont nourri. La passion, la curiosité, c'est le carburant. »

Ce sont ses rencontres en Grèce qui lui ont permis de créer sa première affaire de grossiste en spiritueux avec son épouse. « Nous avons commencé en 2015 quand une marque m'a contacté pour importer une liqueur de mastiha, un produit 100% grec. Je me suis lancé sur cette voie-là. »

« IL FAUT ÊTRE CONQUÉRANT, OPTIMISTE, OPINIÂTRE... »

Aujourd'hui, son entreprise Hedon compte trois salariés et se réinvente, crise sanitaire oblige. « Vu que l'on travaille à 95% avec les CHR, nous préparons la suite... On travaille avec les cavistes, on accélère notre présence sur les réseaux, même si cela reste un métier de contact. » En parallèle, Cédric Kanté s'est lancé dans une nouvelle aventure entrepreneuriale avec Alexandre Adler et Steven Delavau qui ont eu l'idée de développer une marque de sous-vêtements techniques, et notamment des chaussettes antidérapantes, pour les sportifs amateurs et de haut niveau. « Les débuts ont été timides, nous avons eu un vrai coup de boost en intégrant SEMIA qui nous a apporté la stratégie et un accompagnement quotidien avec des gens expérimentés qui nous ont fait profiter de leur réseau pour faire décoller notre start-up, reconnaît Cédric. Nous venons de boucler une levée de fonds de 180 000 euros. Mon réseau nous permet aussi de toucher des sportifs auxquels nous n'aurions pu accéder. » Car en plus d'avoir été joueur, Cédric Kanté est depuis quatre ans consultant pour Canal + international qui compte plus de 5 millions d'abonnés et détient les droits de tous les championnats européens. « Cela me permet de voyager et de remettre un pied dans le foot, qui plus est dans le top niveau. C'est une superbe expérience qui procure beaucoup d'adrénaline », confie l'infatigable Kanté, qui reconnaît que devenir entrepreneur nécessite un certain état d'esprit. « La vie d'un entrepreneur n'est pas un long fleuve tranquille. Il faut être conquérant, optimiste, opiniâtre, ne pas douter. » Le parallèle avec l'état d'esprit d'un sportif de haut niveau semble évident. ●

ranna.fr et hedon-distribution.fr



Photo :
Elliott Bossé

Texte :
Barbara Romero

OR NORME
QUÊTES

096 097

INFORMATIONS PRATIQUES



CANDIDATER

Vous avez un projet innovant et vous souhaitez rejoindre l'un des incubateurs de QUEST FOR CHANGE ? Voici comment procéder :

1. Envoyez votre dossier de candidature sur ce lien : questforchange.viano.com et choisissez l'incubateur que vous souhaitez rejoindre
2. Nos équipes étudieront votre candidature et vous recontacteront pour un RDV de détection, si votre projet rentre dans nos critères de sélection
3. Un comité de sélection se réunira et décidera de votre entrée en incubation



CONTACT

QUEST FOR CHANGE

🌐 www.questforchange.eu ✉ contact@questforchange.eu

INNOVACT

58 avenue du Général Eisenhower - 51100 Reims

🌐 www.innovact.com ✉ jerome@innovact.com

RIMBAUD'TECH

6 place de la Gare - 08000 Charleville-Mézières

🌐 www.rimbaud-tech.fr ✉ contact@rimbaud-tech.fr

SEMIA Strasbourg

11 rue de l'Académie - 67000 Strasbourg

🌐 www.startup-semia.com ✉ contact@startup-semia.com

SEMIA Mulhouse - KMO

30 rue François Spoerry - 68100 Mulhouse

🌐 www.startup-semia.com ✉ contact@startup-semia.com

THE POOL

7 avenue de Blida - 57000 Metz

🌐 www.the-pool.fr ✉ contact@the-pool.fr

QUAI ALPHA

1 Place du Général de Gaulle - 88000 Épinal

🌐 www.quai-alpha.com ✉ contact@quai-alpha.com



MÉCÈNES ET FINANCEURS

Accompagnez le dynamisme de QUEST FOR CHANGE, devenez mécène !

Les incubateurs délivrent aux entreprises un agrément fiscal qui leur permet de bénéficier d'une réduction d'impôt de 60% du montant du don effectué. Plus d'infos : Contactez l'un des incubateurs



Quest for change

REMERCIER :

- **Le Fonds Européen de Développement Régional (FEDER) et le Ministère de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche** qui s'engagent à ses côtés et auprès des entrepreneurs innovants du Grand Est.
- **Le Région Grand Est**, pour son soutien et sa stratégie volontariste de soutien aux start-up du Grand Est, via ses dispositifs et au travers des Incubateurs d'Excellence et de l'accélérateur Scal'E-nov.
- **Les collectivités territoriales** qui permettent le déploiement de son réseau d'incubateurs dans le Grand Est, au plus proche de chaque territoire : Ardenne Métropole, CCI de la Marne, CCI des Vosges, Communauté d'Agglomération d'Epinal, Eurométropole de Strasbourg, Grand Reims, Metz Métropole, Mulhouse Alsace Métropole.
- **Bpifrance** qui finance le développement des entreprises technologiques.
- **La Caisse d'Epargne Grand Est Europe** pour son soutien dans sa quête d'entrepreneuriat innovant et en particulier à Bruno Deletré, Christine Meyer Forrler, Marie-Christine Rouard et Sébastien Pierre.
- **Les acteurs de la recherche publique** (le Ministère de l'Enseignement Supérieur, de la Recherche et de l'Innovation, CNRS délégation Alsace, Université de Strasbourg, Inserm, Insa Strasbourg, UHA), **du monde économique** (Socomec - E'nergys, Divalto, Spadel, ES, Schmidt Groupe), **partenaires** (Alsace Bpifrance, Grand E-nov +, SATT Conectus), **Mécènes** (Caisse d'Epargne Grand Est Europe) et **Alumni** (Domain Therapeutics, Novalix, Synovo Group) qui composent son **Conseil d'Administration**.
- **L'ensemble des membres des comités d'engagement** qui permettent, bénévolement, de faire vivre le réseau d'incubateurs.
- **Les prestataires** qui accompagnent ses start-up pendant les Starter Class.
- **Les 220 projets que le réseau accompagne pour leur confiance.**
- **Ses partenaires qui permettent d'évoluer dans un écosystème stimulant.**
- **Les entrepreneurs et acteurs de l'innovation qui se sont prêtés au jeu de l'interview dans ce hors-série.**
- **Les collaborateurs de QUEST FOR CHANGE** pour leur expertise, leur niaque, leur dépassement continu au service des entrepreneurs : Lucie Ardourel, Diane Barthélémy, Eric Baumhauer, Martin Bouvron, Sébastien Carraro, Stéphane Chauffriat, Karl Dalex, Quentin Delaire, Ophélie Demond, Elise Edon, Amélie Gallego, Yves Gendrault, Martin Greder, Thomas Jelonek, Christophe Knecht, David Lakomski, Laura Lehmann, David Lichtlé, Julia Mariton, Jérôme Nassibou, Romain Neidl, Pascal Neuville, Mathieu Nowara, Jérémie Pawelczyk, Laetitia Schmuck, Patricia Thomas, Katerina Tsouroula, Terry Varenne, Guillaume Vetter-Genoud, Harold Zouari.
- **Les équipes d'Or Norme et de Noiizy** d'avoir permis de mettre en lumière le dynamisme de la région par le biais d'histoires d'entrepreneurs passionnés et passionnants.



ranna

R-ONE GRIP

**LES MEILLEURES CHAUSSETTES
DE PERFORMANCE**



 100% Made in France

Chez Ranna, nous souhaitons nous démarquer par notre capacité à innover, à travailler la qualité du produit et à partager des valeurs sociales. Rétablir la proximité entre l'équipementier et l'athlète, c'est pour nous se rapprocher de l'essentiel : la passion & la performance.

WWW.RANNA.FR



SEMIA **SCAI ENOV** **bpi france** **GrandEst**

Qui mieux que vous
pour valoriser
les jolis coins
d'Alsace ?

BIOGAZ

L'énergie renouvelable issue
du recyclage des déchets biodégradables

ÊS cultiv'acteur de la transition
énergétique près de chez vous



Vous engager localement avec nous
et notre **Offre BIOGAZ 100% alsacien**,
c'est valoriser les circuits courts
et agir pour l'environnement.



Souscrivez
sur **biogaz.es.fr**



L'énergie est notre avenir, économisons-la !