

LE 17 JANVIER 2019
CCI NANTES ST-NAZAIRE

FORUM
ATLANPOLE



LES ENTREPRISES DE L'ANNÉE

Présentées au forum Atlanpole
le 17 janvier 2019

LE 17 JANVIER 2019
CCI NANTES ST-NAZAIRE

FORUM
ATLANPOLE



Air - Nest
Addressing everyone everywhere

AIR-NEST

“ Fournisseur d'adresses postales pour les pays du Sud ”

Création : en cours

Secteur d'activité : Numérique (Tech for Good), Services aux collectivités, bases de données, 100% International

Site Web : www.air-nest.co

Produit / Service innovation :

Air-Nest fournit des adresses postales aux habitants pays du Sud dont les systèmes d'adressage sont partiels ou inexistants. Nous concevons et produisons en quelques heures pour chaque ville un système d'adressage normalisé conforme aux standards postaux internationaux, ainsi que les outils de gestion et de diffusion de l'adresse pour les administrations et les entreprises. La solution permet également à chaque habitant de requérir son adresse via une application mobile qui lui délivre un certificat de domiciliation.

Marché cible :

États et collectivités des pays du Sud (Afrique, ASE...)

Ambition :

Le manque d'adresses postales concerne 4 milliards de personnes dans le monde. Air-Nest vise à fournir une adresse postale à chacune d'entre elles et renforcer ainsi leur inclusion dans les tissus socio-économiques locaux. Nous voulons construire le futur de l'adressage des 150 pays concernés dans lesquels elles vivent.

Contact présent lors du forum

Stéphane de GOESBRIAND (pitch)
06 79 04 96 63
contact@air-nest.co



LE 17 JANVIER 2019
CCI NANTES ST-NAZAIRE

FORUM
ATLANPOLE



CAR-EXPRESSO

“ L’assistant personnel qui facilite et sécurise
l’achat de votre véhicule d’occasion ”

CAREXPRESSO

Création : 30 juin 2017

Secteur d'activité : Portail web (63.12Z)

Site Web : www.car-expresso.com

Produit / Service innovation :

Changer de véhicule ne devrait pas être une épreuve. Car-Expresso.com, c'est le premier assistant personnel qui simplifie et sécurise la recherche de votre prochain véhicule d'occasion. Déchargez-vous de toutes les étapes laborieuses, bénéficiez de l'accompagnement d'un expert, profitez de l'accès à un réseau de professionnels sélectionnés pour la qualité de leurs prestations... Vous rêvez de trouver « LA bonne occasion » gratuitement et sans effort ? Ne cherchez plus, Car-Expresso s'occupe de tout !

Marché cible :

Car-Expresso est une plateforme web BtoC adressant le marché du véhicule d'occasion.

Ambition :

Nous souhaitons remettre la sécurité, la simplicité et la confiance au centre de l'acte d'achat d'un véhicule d'occasion et permettre aux professionnels réalisant une prestation de qualité de regagner des parts de marché en augmentant leur visibilité.

Contacts présents lors du forum

Etienne PALUSSIÈRE (pitch)

06 32 37 56 02

etienne.palussiere@car-expresso.com

Joël FRID

06 14 46 37 68

Joel.frid@car-expresso.com





ELWAVE

ELWAVE

“ Systèmes biomimétiques de détection et navigation en milieu sous-marin et industriel ”

Création : 16 février 2018

Secteur d'activité : Électronique, robotique

Site Web : www.elwave.fr

Produit / Service innovation :

ELWAVE développe des systèmes de détection basés sur la technologie du « sens électrique », inspirée du mode de perception de poissons vivant dans les eaux tropicales boueuses. Le « sens électrique » est la seule technologie au monde offrant une perception en temps réel et à 360° de l'environnement. Les systèmes ELWAVE sont implémentés sur les robots sous-marins et industriels et leur permettent d'améliorer la sécurité et la productivité des opérations.

Marché cible :

Les secteurs d'applications sont les énergies marines (oil&gas, éoliennes en mer), la défense, les infrastructures portuaires et la robotique industrielle.

Ambition :

ELWAVE vise la commercialisation de ses premiers produits fin 2020 et un chiffre d'affaires de 5M€ d'ici 5 ans.

Fabricant d'une technologie-clé pour le développement de la robotique sous-marine et industrielle, ELWAVE ambitionne de devenir un acteur mondial majeur des systèmes de détection, fournisseur incontournable des fabricants de robots.

Contact présent lors du forum

Pierre TUFFIGO (pitch)

06 50 63 84 21

Pierre.tuffigo@elwave.fr





ENERPRO BIOGAZ

“ La méthanisation au service de l'exploitation ”

Création : 2 décembre 2015

Secteur d'activité : Energies Renouvelables

Site Web : www.enerpro-biogaz.fr

Produit / Service innovation :

Enerpro Biogaz a développé une gamme de micro-digesteurs préfabriqués et modulables, pour traiter et valoriser les effluents agricoles en autonomie, quelque soit la taille de l'exploitation. Cette gamme est associée à des équipements de valorisation robustes (chaudière, cogénération, module BioGNV, froid, etc.), l'installation est simple à gérer, quel que soit sa taille.

Marché cible :

- Elevages avec des besoins en chaleur
- Transformation à la ferme et petite industrie Agro-alimentaire (exemple : brasseurs)

Ambition :

Devenir leader de la micro-méthanisation en permettant aux producteurs de déchets organiques de les valoriser sur leurs lieux de production.

Contacts présents lors du forum

Nicolas ANGELI (pitch)

06 32 74 46 62

Nicolas.angeli@enerpro-biogaz.fr

Maxime BUCHE

06 85 46 11 42

Maxime.buche@enerpro-biogaz.fr





EQUIUM

“ EQUIUM Produit du froid 100% écologique à partir de chaleur perdue ou solaire, en milieux hostiles, grâce à l'énergie du son ”

Création : février 2017

Secteur d'activité : Energie

Site Web : www.equium.fr

Produit / Service innovation :

EQUIUM introduit une nouvelle énergie : l'énergie acoustique comme moyen révolutionnaire et écologique de produire du froid en situation hors réseau : nous développons un "sound energy coolers" qui transforme de la chaleur perdue des moteurs thermiques et turbines à gaz ou de la chaleur solaire en froid (de -40 à 5°C) grâce à la puissance de travail des ondes acoustiques. Vous avez rêvé du moteur à eau, nous avons inventé le moteur acoustique, silencieux.

Marché cible :

Notre premier marché est le marché du derating (perte de puissance) des turbines à gaz et groupes électrogènes de production) en pays chaud, puis nous attaquerons la climatisation/production de froid solaire, production de froid industriel et maritime.

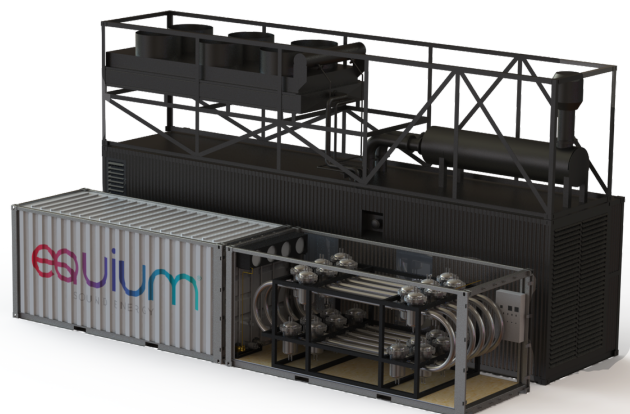
Ambition :

Notre ambition est de lancer cette technologie dans le monde comme une alternative au moyens conventionnels de production de froid, en s'appuyant sur ses avantages : pas de maintenance, pas d'opex, faible capex, pas de gaz à effet de serre, scalabilité, technologie silencieuse et contenairisable.

Contacts présents lors du forum

Cédric FRANCOIS (pitch)
06 62 34 66 05
francois@equium.fr

Fabien MICHEL
06 32 08 02 81
michel@equium.fr





FOX EET

FOX EET

“ Foxeet , Trouvez rapidement votre prochain prestataire informatique ”

Création : 07 décembre 2018

Secteur d'activité : Service aux entreprises

Site Web : www.foxeet.fr

Produit / Service innovation :

Foxeet est un algorithme de recherche gratuit vous permettant de trouver rapidement les prestataires les plus pertinents en rapport avec votre besoins IT. Foxeet est Basé sur un algorithme de sourcing innovant, couplé à l'analyse humaine de l'équipe Foxeet permettant de dénicher les meilleurs prestataires correspondant à votre besoin.

Marché cible :

Toutes entreprises jusqu'à 1000 salariés (tous secteurs d'activités) .

Ambition :

Lancement de la marque en Décembre 2018.

Contacts présents lors du forum

Thomas SPANIER (pitch)
06 51 07 30 50
Thomas@foxeet.fr

François GAZAUBE
06 72 59 72 39
francois@nevvddeal.com



LE 17 JANVIER 2019
CCI NANTES ST-NAZAIRE

FORUM
ATLANPOLE



INVIRTUS TECHNOLOGIES

“ Traçabilité augmentée des équipements de
votre entreprise ”

Création : 8 février 2018

Secteur d'activité : Numérique – Industrie 4.0

Site Web : www.invirtus.io

Produit / Service innovation :

Nous proposons un système de géolocalisation des équipements industriels et d'inventaire automatique permanent.

Nous développons nos propres trackers électroniques miniaturisés, très basse consommation, pour du suivi en intérieur et en extérieur.

Nous avons aussi développé une plateforme Web de visualisation du parc de matériel, où le client peut générer des rapports sur l'utilisation des outillages, stocks ou emballages.

Marché cible :

Industrie - Santé

Ambition :

Devenir le partenaire des Industriels et de la Santé pour la traçabilité de leur parc de matériel.

Contacts présents lors du forum

Raphaël PANTAIS (pitch)

06 47 43 96 95

raphael@invirtus.io

Frédéric BELHACHE (pitch)

06 07 03 28 61

frederic@invirtus.io



LE 17 JANVIER 2019
CCI NANTES ST-NAZAIRE

FORUM
ATLANPOLE



KAER LABS

“ Rendre le cancer visible ”

Création : 01 novembre 2018

Secteur d'activité : Instrumentation pour la recherche médicale

Site Web : <http://linkedin.com/company/kaerlabs/>

Produit / Service innovation :

Nous avons développé un système d'imagerie de fluorescence in vivo qui combine flexibilité et sensibilité. Le Kaer Imaging System fournit des images dynamiques dans le proche infra rouge avec une technologie unique permettant la soustraction du bruit de fond en temps réel afin de rendre le cancer visible.

Marché cible :

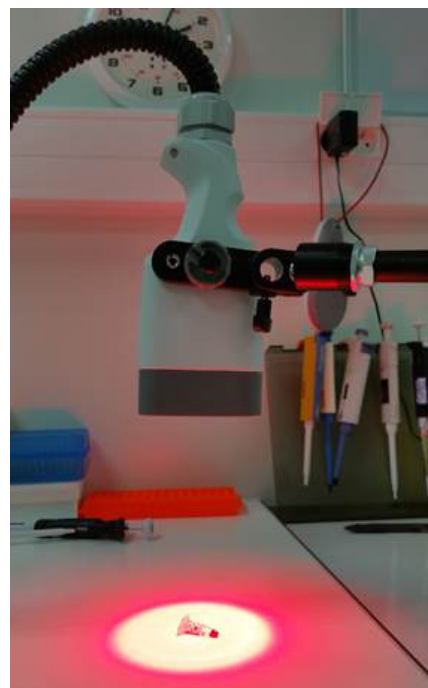
Laboratoires académiques de recherche médicale ou pharmaceutique, plateformes d'imagerie in vivo, laboratoires pharmaceutiques privés.

Ambition :

Nous avons l'ambition de devenir, à 5 ans, un acteur européen majeur du secteur de l'imagerie in vivo, proche des laboratoires tout en gardant notre culture de l'innovation.

Contact présent lors du forum

Paul DORVAL (pitch)
06 87 27 75 72
paul@kaerlabs.com





KIDIPUR

Qui dit sain, dit santé
Nettoyage et Désinfection de Jeux
& Objets de Puériculture

KIDIPUR

“ Tère solution automatisée et écologique de nettoyage et de désinfection de jouets à destination des professionnels de la petite enfance ”

Création : 28 mars 2017

Secteur d'activité : Nettoyage et désinfection de jouets et accessoires de puéricultures à destination du secteur de la Petite Enfance

Site Web : www.kidipur.com

Produit / Service innovation :

Tère solution automatisée et écologique de nettoyage et désinfection de jouets et accessoires de puéricultures qui facilite le nettoyage/la désinfection au quotidien. Solution qui améliore le niveau d'hygiène et de sécurité sanitaire en respectant les enfants, les professionnels et l'environnement. Solution qui réduit les risques de développement et transmission des germes et virus responsables des maladies infectieuses et épidémiques (gastro-entérite, grippe, ...) ainsi que les Troubles Musculo-Squelettiques des professionnels de la Petite Enfance.

Marché cible :

Professionnels de la petite enfance, de la santé, de la propreté : crèches collectives et d'entreprises, établissements de santés, ludothèques, écoles maternelles et sociétés de nettoyage.

Ambition :

A horizon 3 ans, devenir le leader sur la France et à horizon 5 ans leader mondial en adressant directement les structures du secteur de la petite enfance ou via les sociétés de nettoyage.

Contacts présents lors du forum

Karamba DABO (pitch)
07 53 67 57 97
kdabo@kidipur.com

Miloud SAADNA
06 13 38 26 90
msaadna@kidipur.com



LE 17 JANVIER 2019
CCI NANTES ST-NAZAIRE

FORUM
ATLANPOLE



LISAQUA

Low-Impact & Sustainable Aquaculture

LISAQUA

“ Les premières gambas fraîches, locales et disponibles toute l'année ”

Création : février 2018

Secteur d'activité : Élevage de gambas en ferme circulaire

Site Web : <http://lisaqua.com>

Produit / Service innovation :

LISAqua développe un procédé d'élevage aquacole indoor en circuit fermé en rupture avec les modèles existants de fermes marines. L'entreprise recrée un écosystème marin vertueux et utilise la co-culture d'espèces marines aux modes d'alimentation complémentaires afin de valoriser tous les effluents.

LISAqua proposera dès 2021 les premières gambas fraîches et locales, garanties « triple 0 » : zéro rejet polluant, zéro antibiotique, zéro surgélation.

Marché cible :

LISAqua commercialisera ses gambas auprès de grossistes spécialisés, grandes surfaces alimentaires et chaînes de restaurants.

Ambition :

LISAqua va mettre en place plusieurs fermes de gambas en France puis en Europe. L'entreprise va ensuite adapter son innovation à l'élevage d'autres poissons marins afin de devenir un leader mondial de l'aquaculture saine, durable et sans antibiotiques.

Contacts présents lors du forum

Gabriel BONEU (pitch)

06 80 63 52 36

gabriel.boneu@lisaqua.com

Charlotte SCHOELINCK

06 76 95 31 59

charlotte.schoelinck@lisaqua.com

Caroline MADOC

06 70 23 14 05

caroline.madoc@lisaqua.com



LE 17 JANVIER 2019
CCI NANTES ST-NAZAIRE

FORUM
ATLANPOLE



NAOSTAGE®

NAOSTAGE

“ L'innovation au service du spectacle
et de l'évènementiel ”

Création : 19 juin 2018

Secteur d'activité : Fabricant de matériel pour les métiers techniques du spectacle vivant et de l'évènementiel

Site Web : www.naostage.com

Produit / Service innovation :

NAOSTAGE est une entreprise qui conçoit et développe des outils électroniques et logiciels professionnels pour contrôler les systèmes d'éclairage, de vidéo et de sonorisation.

Marché cible :

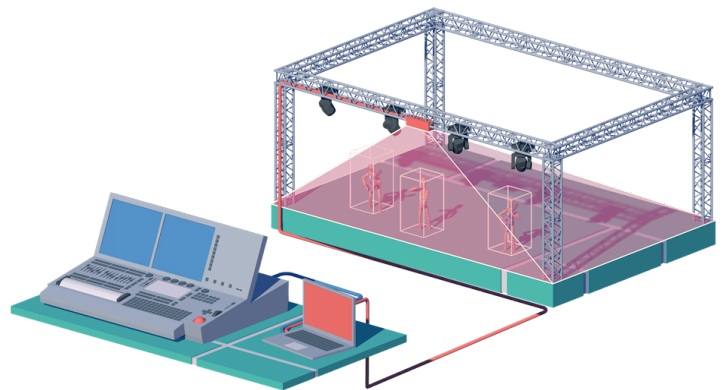
Nos cibles sont les salles de spectacles des grandes métropoles, les prestataires techniques audiovisuels ainsi que les évènements et spectacles d'envergure.

Ambition :

Devenir l'acteur international qui sera précurseur des innovations technologiques au service du spectacle vivant et de l'évènementiel.

Contact présent lors du forum

Paul CALES (pitch)
06 98 12 15 53
paul.cales@naostage.com





PROFILEHIT

PROFILEHIT

“ Un profil moléculaire précoce pour accélérer et sécuriser l'accès au marché ”

Création : 18 avril 2018

Secteur d'activité : Contract Research Organization (CRO) Santé, Nutrition, Cosmétique

Site Web : www.profile-hit.com

Produit / Service innovation :

Un « profiling » précoce des molécules ou des extraits permettra à nos clients un accès plus rapide et plus sûr à leur marché et à des marchés additionnels. Notre solution offre l'avantage unique d'être placée très en amont des modèles in vivo en dévoilant l'effet bénéfique ou délétère de la molécule/de l'extrait chez l'Homme. Notre technologie permet à nos clients de mieux sélectionner leurs actifs et d'identifier des propriétés additionnelles innovantes pour révéler tout le potentiel de leur portefeuille.

Marché cible :

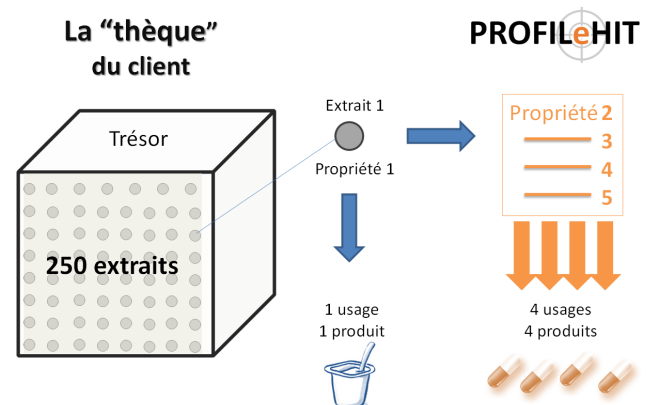
Découverte de nouveaux actifs, valorisation des molécules en portefeuille, sécurisation des investissements.

Ambition :

ProfileHIT souhaite devenir un allié incontournable des décisions stratégiques des entreprises partenaires à des stades très précoces de leur réflexion et dans les phases de repositionnement.

Contact présent lors du forum

Mathias CHATELAIS (pitch)
07 67 80 69 63
mathias.chatelais@profile-hit.com



Un potentiel démultiplié € = 250x5 = 1250



SOLENEOS

“ Expertise pour l'aide à la conception et l'aménagement bioclimatique des quartiers basée sur la simulation numérique du climat urbain ”

Création : septembre 2017

Secteur d'activité : Conseil en aménagement urbain

Site Web : www.soleneos.fr

Produit / Service innovation :

SOLENEOS propose une offre d'expertise basée sur des simulations numériques permettant d'atténuer l'impact de la construction urbaine et de s'adapter au changement climatique : Ilot de chaleur urbain, consommations énergétiques, confort thermique, production d'énergies renouvelables.

Marché cible :

Acteurs de l'aménagement urbain :

- collectivités locales
- aménageurs
- promoteurs
- bureaux d'études.

Ambition :

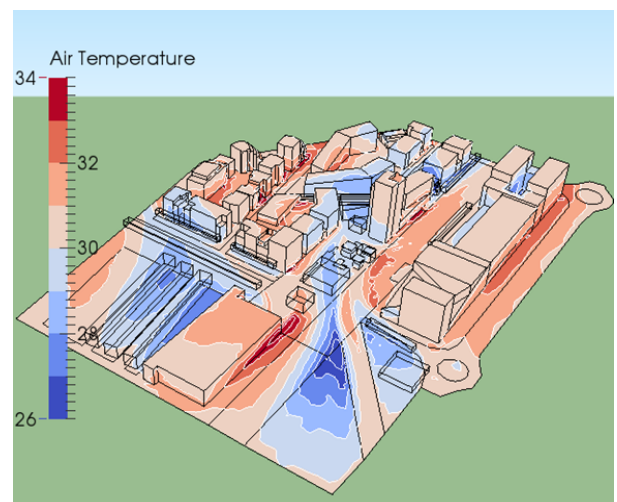
Née de la valorisation d'activités de recherche académique, SOLENEOS vise à conforter son leadership national dans le domaine de la simulation du climat urbain.

Contact présent lors du forum

Benjamin MORILLE (pitch)

06 32 54 17 16

Benjamin.morille@soleneos.fr



LE 17 JANVIER 2019
CCI NANTES ST-NAZAIRE

FORUM
ATLANPOLE



TERRA INNOVA

“ Renaturons notre environnement grâce à la valorisation des terres de chantier ”

Création : février 2018

Secteur d'activité : Ingénierie, Etudes techniques

Site Web : <https://terrainnova.fr>

Produit / Service innovation :

Terra InnoVA propose une solution innovante et éco responsable aux entreprises du BTP et au monde agricole pour valoriser des terres de chantier. Ces terres, analysées en laboratoire, peuvent être réutilisées pour créer des écosystèmes agricoles ou en améliorer la fertilité.

Marché cible :

Agriculture, Bâtiment et travaux publics (BTP), Aménagement.

Ambition :

Terra InnoVA souhaite construire une relation positive entre les acteurs de la filière BTP et le monde agricole pour un développement durable et une agriculture respectueuse de l'environnement.

Contact présent lors du forum

Nathaniel BEAUMAL (pitch)
06 63 53 94 56
contact@terrainnova.fr





THERMIUP

“ Ne jetez plus l'argent par les douches ! ”

Création : 30 avril 2018

Secteur d'activité : Efficience énergétique dans le bâtiment

Site Web : www.thermiup.com

Produit / Service innovation :

La production d'eau chaude sanitaire a dépassé le chauffage et représente aujourd'hui la moitié de la consommation d'énergie des bâtiments neufs. ThermiUp conçoit et commercialise des récupérateurs de chaleur sur eaux usées afin de préchauffer l'eau froide, et d'économiser plus de 40% d'énergie. Sa technologie innovante brevetée en fait le dispositif d'efficience énergétique au retour sur investissement le plus court du marché (< 5 ans).

Marché cible :

- Logement collectif et tertiaire avec hébergement.
- Neuf et Rénovation.

Ambition :

Faire de la récupération d'énergie sur eaux usées une évidence économique et écologique comme elle l'est déjà en ventilation double flux, et devenir le leader français, puis européen, d'un marché en pleine expansion.

Contacts présents lors du forum

Philippe BARBRY (pitch)
07 67 32 07 34
pbarbry@thermiup.com

Thibaut LAYSSAC
tlayssac@thermiup.com





UBIMAP

B2B Prospecting App

Création : 11 janvier 2018

Secteur d'activité : Edition de logiciels

Site Web : <https://ubimap.fr>

Produit / Service innovation :

UbiMap propose un plugin de navigateur Web d'automatisation de la prospection commerciale. Celui-ci permet aux commerciaux au sein de startups, PME et grands comptes, de chercher automatiquement et rapidement des leads qualifiés sur le Web, pour engager une démarche commerciale. C'est la seule solution de prospection à ne pas se baser uniquement sur la fonction des interlocuteurs-cible mais prenant en compte leur intérêt potentiel pour le produit/solution proposé(e) par l'utilisateur d'UbiMap.

Marché cible :

De la startup au Grand Compte, en exploration ou conquête de marché.

Ambition :

Avec une technologie éprouvée et un concept disruptif face aux solutions existantes du marché, UbiMap cherche à se positionner comme le leader des applications de prospections B2B sur le Web.

L'algorithme d'UbiMap exploite le matching de mots-clés et les interactions, ce sont des paramètres universels. C'est pourquoi notre ambition est d'internationaliser notre solution.

Contacts présents lors du forum

Mihai SAVA (pitch)

06 13 21 13 31

Mihai.sava@ubimap.fr

Gérard BOUVET

06 58 61 71 44

Gerard.bouve@ubimap.fr

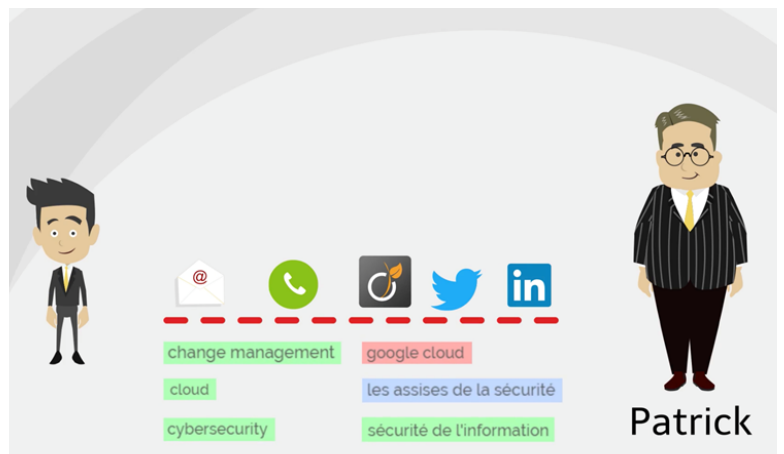
Victor GILLET

06 79 38 53 20

Victor.gillet@ubimap.fr

UBIMAP

“ UbiMap s'appuie sur l'empreinte Web des entreprises pour permettre de chasser les meilleurs leads B2B sur le Web ”





UBLO

“ Soufflage haute cadence de bouteilles à partir d'un rouleau de feuille plastique ”

Création : 24 mai 2018

Secteur d'activité : Construction Machine Spéciale

Site Web : ublo.tech (en cours de création)

Produit / Service innovation :

Ublo conçoit et réalise pour ses clients des machines de soufflage de bouteilles plastique de 50 ml à 1 litre. Le matériau plastique de base se présente sous la forme d'un rouleau de feuille plastique, ce qui permet à la fois une machine très facile à mettre en œuvre directement en amont du remplissage et un emballage final très économique.

Marché cible :

Le marché cible de Ublo sont toutes les bouteilles blanches ou colorées pour des produits liquides ou visqueux non gazeux : produits laitiers, sauces, soupes, shampoing, crèmes, produits lessiviels, confiseries, etc...

Ambition :

L'objectif d'Ublo est de donner aux industriels du conditionnement les moyens de produire leurs emballages sur leur site directement en ligne avec le remplissage.

Contact présent lors du forum

Stylianos ELEFTHERIOU (pitch)
06 83 96 96 81
se@ublo.tech





WEDATA

WeData

“ Développe une solution innovante pour concilier respect des données personnelles et partage de l'information ”

Création : mai 2018

Secteur d'activité : "Marché de la donnée personnelle"

Site Web : <https://wedata.science/>

Produit / Service innovation :

Wedata a développé une solution innovante permettant la conservation et le partage de données personnelles. Cet algorithme réalise des opérations mathématiques sur des données sensibles pour créer des avatars d'individus. Ces avatars conservent les propriétés des jeux de données originaux et leur utilité dans le cadre d'analyse tout en assurant une protection renforcée contre les risques de ré identifications.

Marché cible :

L'équipe s'adresse à tous les opérateurs qui détiennent de la donnée personnelle, en commençant d'abord par la Santé (Chu/clinique ; Industrie Pharma) puis en se dirigeant vers les services proches de la Santé (Mutuelle, Assurance, Banque).

Ambition :

Devenir la référence incontournable de la transformation de la donnée sur le marché de la Santé au sens large.

Contacts présents lors du forum

Olivier BREILLACQ (pitch)
07 69 14 11 35
breillacq@wedata.science

Yohann NEDELEC
07 68 71 77 66
nedelec@wedata.science

