

# *Bienvenue*

# Sommaire

## Informations pratiques

Programme des Conférences.....	14
Plan des espaces.....	16

## Organisateurs

Ministère de l'Économie, de l'Industrie et de l'Emploi.....	21
Caisse des Dépôts.....	23
CDC Entreprises.....	25

### Avec

France Investissement.....	37
----------------------------	----

## Partenaires

Capintech.....	28
Comité Richelieu.....	29
Croissance Plus.....	30
DIACT.....	31
Délégation Générale des Entreprises.....	32
DRIRE Île-de-France.....	33
DRIRE Rhône-Alpes.....	34
Finance Innovation.....	35
France Angels.....	36
Innovation.....	38
Média Thème.....	39
Oséo.....	40

## Biographies

Jean-Michel BARBIER.....	42
Isabelle BEBEAR.....	42
Alain BENISTY.....	43
Xavier BOMMART.....	43
Etienne BOYER.....	44
Philippe BRAIDY.....	44
Philippe CAPDEVIELLE.....	45
Luc CHATEL.....	45
Jean-Noël de GALZAIN.....	46
Marcel DERUY.....	46
Stéphane DISTINGUIN.....	47
Béatrice JAUFFRINEAU.....	47
Laurent KOTT.....	48
Pascal LAGARDE.....	48
Hervé LEBRET.....	49
Jean-Yves LE DEULT.....	49

# Sommaire

Thierry LETAILLEUR .....	50
Nicolas LETERRIER.....	50
Paul MARUANI .....	51
Paul MICHALET .....	51
Alban MULLER .....	52
Hervé NOVELLI .....	52
Albert OLLIVIER.....	53
Luc ROUSSEAU .....	53
Tristan ROUSSELLE .....	54
Grégoire SENTILHES .....	54
David SOURDIVE .....	55
Cécile THÉBAULT .....	55
Louis ZANGARA.....	56

## Entreprises

ALYOTECH .....	58
BLUXML.....	59
BREIZTECH .....	60
CLIPSOL.....	61
EPSILON RESEARCH.....	62
GEENSYS.....	63
KIPAK .....	64
OBEO.....	65
PHARMAXON .....	66

## Vitrine de l'Innovation

BAZILE TELECOM.....	68
BLUEFOX.....	69
CALINDA .....	70
CAPA/ARTEC .....	71
DAESIGN.....	72
EDITAG.....	73
FLUOREM.....	74
INDUCT .....	75
LE FOUR SOLAIRE.....	76
MEDIT .....	77
NEMOPOLIS .....	78
NEW IMAGING TECHNOLOGIES .....	79
NEWSTEO .....	80
POINT CUBE.....	81
TELERELIEF.....	82



# Éditorial

**"Les pôles de compétitivité constituent un outil majeur de la politique industrielle".**



Les 71 pôles de compétitivité implantés en France sont un des outils majeurs de la politique industrielle de l'État.

Les pouvoirs publics y ont consacré 500 M€ par an, en moyenne depuis trois ans. Cet effort considérable est principalement destiné aux projets de R&D qui constituent le moteur de la dynamique des pôles. Les projets soutenus, au nombre de près de 500 aujourd'hui d'envergure nationale, le sont sur des domaines stratégiques et porteurs de croissance et d'emplois : les technologies de l'information et de la communication, la santé, les transports et l'énergie-environnement, notamment.

Pour que la politique des pôles de compétitivité donne toute sa mesure, il faut que le financement privé soit aussi au rendez-vous. Les industries d'avenir, les biotechnologies, les nanotechnologies, les écotechnologies sont des secteurs où les besoins en capitaux sont très importants.

La journée "Capital-Pôles" sera l'occasion de dynamiser la part privée du financement des entreprises industrielles. En plus des rendez-vous d'affaires, elle permettra de montrer dans le cadre d'une vitrine de l'innovation, de quelles performances sont capables aujourd'hui les industriels français.

**Luc Chatel**

*Secrétaire d'État chargé de l'Industrie et de la Consommation auprès de la Ministre de l'Économie, de l'Industrie et de l'Emploi.*



# Éditorial

**"Aider les PME des pôles de compétitivité à trouver les investissements privés nécessaires à leur croissance".**



L'innovation est une composante essentielle de la croissance et de l'emploi. Elle est en particulier portée par les petites et moyennes entreprises qui doivent posséder les moyens de se développer rapidement en France et à l'international.

Les pôles de compétitivité sont au cœur du renouvellement de notre tissu économique par l'innovation et la création.

Notre ambition est que ces entreprises innovantes deviennent des leaders mondiaux dans leur domaine. La journée "Capital-Pôles", organisée le 18 avril 2008 au Ministère de l'Économie, de l'Industrie et de l'Emploi, avec le concours de la Caisse des Dépôts, vise à faire se rencontrer les entreprises innovantes des pôles et les investisseurs privés.

Les entreprises y trouveront des possibilités de financement, les investisseurs de bonnes opportunités d'investir. Cette journée, construite autour d'informations et d'échanges d'expérience, comprendra une vitrine de l'innovation et de très nombreux rendez-vous d'affaires.

**Hervé Novelli**

*Secrétaire d'État chargé du Commerce, de l'Artisanat, des petites et moyennes Entreprises, du Tourisme et des Services auprès de la Ministre de l'Économie, de l'Industrie et de l'Emploi.*







&



tiennent à remercier tous les partenaires  
pour leur soutien et leur participation à  
**Capital-Pôles 2008**



Soutien Presse

**L'USINE NOUVELLE**



**INNOVATION**  
L'ÉCONOMIE DE LA CROISSANCE



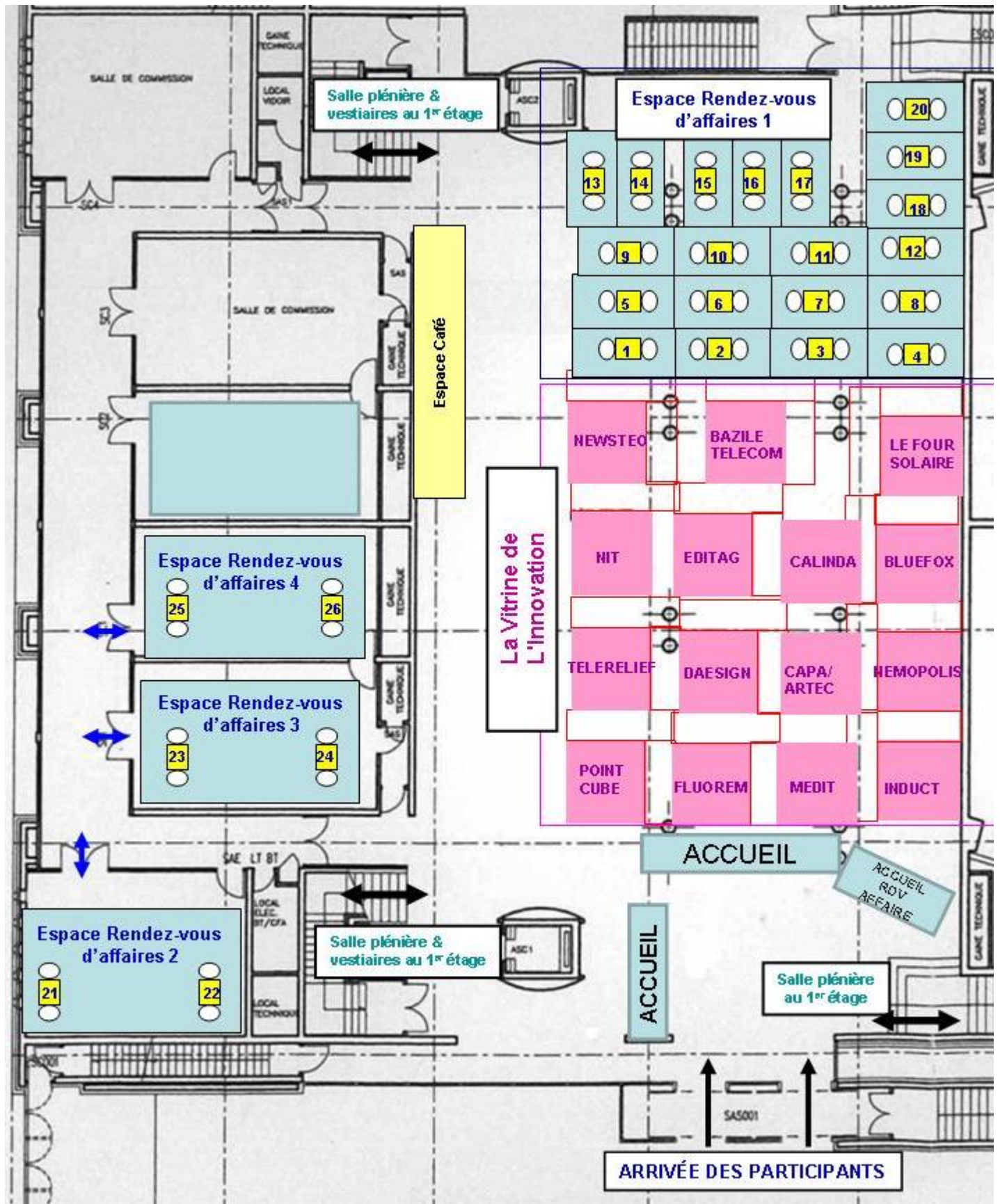
# *Informations pratiques*

# PROGRAMME DES CONFÉRENCES

8:30	Accueil	En parallèle
9:00	<b>Introduction du Ministre</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Hervé Novelli</b>, secrétaire d'État chargé du Commerce, de l'Artisanat, des petites et moyennes Entreprises, du Tourisme et des Services auprès de la ministre de l'Économie, de l'Industrie et de l'Emploi.</li> </ul>	
9:15	<b>Les besoins de financement des entreprises des pôles de compétitivité : Quels profils ? Quelles réponses ?</b> <p>Les PME des pôles ont souvent le sentiment qu'elles ne peuvent pas trouver dans le paysage financier français de réponses à leur besoin de création, de développement, de consolidation, de reprise... Pourtant les financements et les organismes sont nombreux et variés. Comment donner aux entreprises une meilleure visibilité ? La gamme des besoins est-elle couverte ?</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Entreprises</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>David Sourdivé</b>, Directeur Général Délégué, Celectis, Pôle Medicen</li> </ul> </li> <li>• <b>Pôles</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Etienne Boyer</b>, Président, Pôle MicroTechniques</li> <li>• <b>Jean-Marc Thomas</b>, Président, Aerospace Valley</li> </ul> </li> <li>• <b>Investisseurs</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Marcel Deruy</b>, Président, Lyon Place Financière</li> <li>• <b>Alain Benisty</b>, Directeur Général, CIC Vizille Capital Innovation</li> <li>• <b>Albert Ollivier</b>, Responsable de l'axe « Financement des PME et de l'innovation », Pôle Finance Innovation</li> </ul> </li> </ul>	Rencontres d'affaires Vitrines de l'innovation
10:15	<b>Trois entreprises leader, partenaires d'un projet d'un pôle, en recherche de financement</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Kipak</b>, Pôle Industries du commerce</li> <li>• <b>Epsilon Research</b>, Pôle Finance Innovation</li> <li>• <b>Breiztech</b>, Pôle Images &amp; Réseaux</li> </ul>	
10:30	<b>Les pôles de compétitivité : de nouvelles opportunités pour le capital-risque !</b> <p>Les relations triangulaires entreprises - investisseurs - pôles de compétitivité se renforcent au fil des projets et de la meilleure compréhension des attentes, des besoins et des capacités de chaque partie à financer l'innovation. Quelles initiatives ont été prises dans les pôles de compétitivité pour développer ces relations ? Quelles approches pour contourner les écueils rencontrés ? Quels outils financiers pour passer du <i>financement public d'un projet de R&amp;D</i> au <i>financement privé d'une entreprise</i> ? Comment promouvoir le « label » pôle de compétitivité auprès des fonds d'investissement ? Pour les PME, quelle est la valeur ajoutée de l'appartenance à un pôle dans sa recherche de financement ?</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Entreprises</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Tristan Rousselle</b>, Président Directeur Général, Protein'eXpert, Pôle LyonBiopole</li> <li>• <b>Louis Zangara</b>, Président, Dolphin Integration, Pôle Minalogic</li> </ul> </li> <li>• <b>Pôles</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>André Joffre</b>, Président, Pôle DERBI</li> <li>• <b>Jean-Noël de Galzain</b>, Bureau Exécutif, Directoire de System@TIC Paris-Région</li> </ul> </li> <li>• <b>Investisseurs</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Thierry Letailleur</b>, Président du Directoire, ACE Management</li> <li>• <b>Jean-Michel Barbier</b>, Président Directeur Général, TechFund Capital Europe</li> </ul> </li> </ul>	
11:30	<b>Grand témoin : l'investissement à risque, facteur clé de la réussite des "Silicon Valleys" ?</b> <p>Qu'est-ce qui fait la réussite d'un grand cluster ? La fertilisation croisée entre ses divers membres et la notion de coopération-compétition ? Un leader, une figure emblématique, un " fou allumé ", un homme politique, un universitaire, un entrepreneur, quelqu'un qui a envie de construire et entraîne tout le monde ? De très bonnes universités, des compagnies leaders, des grands groupes industriels qui y croient ? L'acceptation de la différence, des innovations venant de l'extérieur avec des gens venant d'horizons variés ? Oui tout cela... Si de grands secteurs industriels (semi-conducteurs, biotechnologies, informatiques personnelles...) ont pu profiter de ce modèle partout dans le monde, c'est aussi grâce au capital-risque et aux investisseurs qui sont étroitement liés à ces aventuriers. Les modèles de financement californiens sont adaptés à la société américaine ; sont-ils applicables en Europe ? Quels sont les modèles alternatifs en cours de développement ?</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Paul Maruani</b>, Président Directeur Général, IdVectoR</li> <li>• <b>Hervé Leuret</b>, Innovation Network, Vice-président pour l'Innovation et la Valorisation, École Polytechnique Fédérale de Lausanne (<i>enregistrement vidéo</i>)</li> </ul>	
12:15	<b>Deux entreprises leader, partenaires d'un projet d'un Pôle, en recherche de financement</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Clipsol</b>, Pôle Tenerrdis</li> <li>• <b>Alyotech</b>, Pôle Aerospace Valley</li> </ul>	

12:30	<p><b>Intervention du Ministre</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Luc Chatel</b>, secrétaire d'État chargé de l'industrie et de la consommation, porte parole du gouvernement</li> </ul>
13:00	Déjeuner libre
14:15	<p><b>Reprise des débats</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Luc Rousseau</b>, Directeur Général, Direction Générale des Entreprises – Ministère de l'Economie, de l'Industrie et de l'emploi</li> <li>• <b>Pascal Lagarde</b>, Directeur Général, CDC Entreprises</li> </ul>
14:30	<p><b>Trois entreprises leader, partenaires d'un projet d'un Pôle, en recherche de financement :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Obeo</b>, Pôle System@TIC PARIS-REGION</li> <li>• <b>BluXML</b>, Pôle Images &amp; Réseaux</li> <li>• <b>Pharmaxon</b>, Pôle Orpheme</li> </ul>
14:45	<p><b>Quel dialogue et quelles relations entre entreprises et investisseurs ?</b></p> <p>Quelles que soient les étapes de la coopération, établir et maintenir une relation de confiance entre entrepreneur et investisseur pour travailler sereinement au quotidien entre futurs associés et affronter ensemble les périodes difficiles qui émaillent la vie des entreprises est un vrai challenge ! Pour en arriver là, comprendre les attentes et objectifs (parfois divergeants) de chacun est indispensable. Que demandent les investisseurs ? Que leur demander ? Facteurs clefs pour une relation gagnants-gagnants.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Entreprises</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Stéphane Distinguin</b>, Président, Silicon Sentier, Pôle Cap Digital</li> <li>• <b>Paul Michalet</b>, Directeur Financier, Metabolic Explorer, Pôle Axelera</li> </ul> </li> <li>• <b>Pôles</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Nicolas Leterrrier</b>, Directeur général, Pôle Minalogic</li> <li>• <b>Laurent Kott</b>, Vice-président Valorisation et Relations PME, Pôle System@TIC Paris-Région</li> </ul> </li> <li>• <b>Investisseurs</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Philippe Capdevielle</b>, Président du Directoire, Emertec Gestion</li> <li>• <b>Cécile Thébault</b>, Directeur des participations, Sofimac</li> <li>• <b>Béatrice Jauffrineau</b>, Présidente, Femmes Business Angels</li> </ul> </li> </ul>
15:45	<p><b>Le soutien de la Caisse des Dépôts aux Pôles de compétitivité</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Philippe Braidy</b>, Directeur du développement territorial, Caisse des Dépôts</li> </ul>
15:55	<p><b>Deux entreprises leader, partenaires d'un projet d'un Pôle, en recherche de financement</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Exichol</b>, Pôle Vitagora</li> <li>• <b>Geensys</b>, Pôle automobile haut de gamme</li> </ul>
16:10	<p><b>Innovation financière et compétitivité : quels financements pour la croissance des entreprises moyennes dans les pôles ?</b></p> <p>Entre TPE et grands groupes, les pôles de compétitivité contribuent à doter le tissu industriel français des entreprises de croissance de <i>taille moyenne</i> d'envergure internationale qui lui font toujours défaut. Quels enseignements tirer des économies dont le tissu de « ME » est bien développé (Allemagne, ...) ? A l'image des autres secteurs d'activité, de quelle imagination et innovation faire preuve dans le domaine financier ?</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Entreprise</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Christophe Rocca-Serra</b>, Président, Alpha Value ; Pôle Finance Innovation</li> </ul> </li> <li>• <b>Pôle</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Alban Muller</b>, Président, Pôle Cosmetic Valley</li> <li>• <b>Jean Laurent</b>, Président, Pôle Finance Innovation</li> </ul> </li> <li>• <b>Investisseur</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Grégoire Sentilhes</b>, Président, Aurel Nextstage</li> <li>• <b>Pascal Lagarde</b>, Directeur Général, CDC Entreprises</li> <li>• <b>Xavier Bommart</b>, Alternext</li> </ul> </li> </ul>
17:00	Clôture des débats
17:15	<i>Échanges autour dun cocktail</i>

# Plan des espaces



## *Sociétés de la "Vitrine de l'innovation"*

Société	activité	Pôle	Vitrine
BAZILE TELECOM	Téléphonie mobile	SCS	V14
BLUEFOX	Solutions multimédia	Image et réseaux	V12
CALINDA	Logiciel de groupware	SCS	V11
CAPA/ARTEC	Tech spatiale - prêt à porter	Aerospace valley	V6
DAESIGN	Pédagogie/Multimédia	Imaginove	V7
EDITAG	RFID	SCS	V10
FLUOREM	Mécanique des fluides	LUTB	V2
INDUCT	Systèmes robotiques	MOVEO/Systematic	V4
LE FOUR SOLAIRE	Technologie solaire	Derbi	V13
MEDIT	Biotech	Medicen	V3
NEMOPOLIS	Jeux	System@TIC	V5
NEWSTEO	Transmissions radio	SCS - Pole mer PACA	V15
NIT	Capteurs caméra	System@TIC	V9
POINT CUBE	Cameras 3D	Imaginove	V1
TELERELIEF	Audiovisuel	Cap Digital	V8

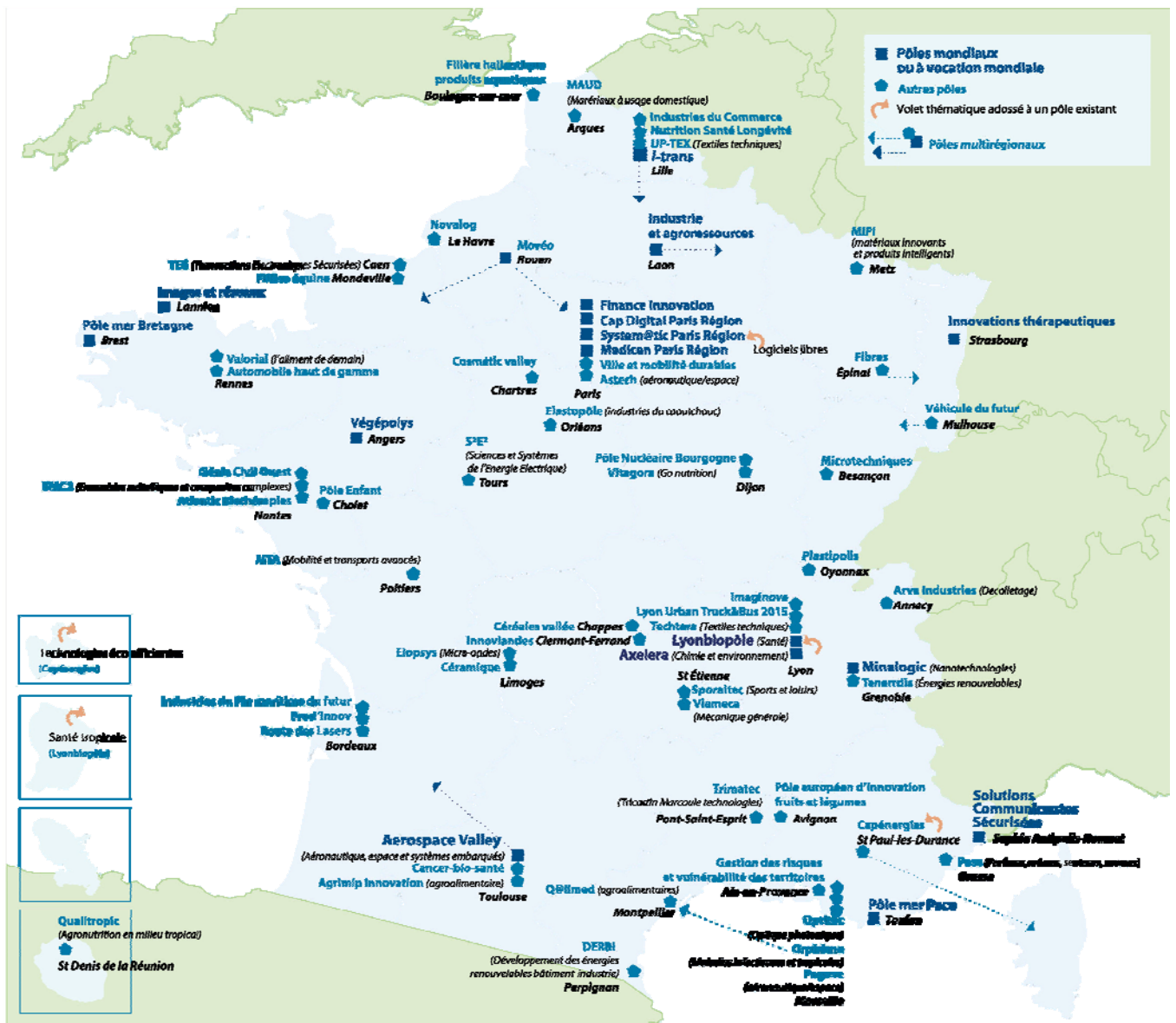




# *Organisateurs*

# LES PÔLES DE COMPÉTITIVITÉ

MOTEURS DE CROISSANCE ET D'EMPLOI



Technologie éco-citoyenne  
(CapSanté)

Santé isoplatée  
(Lyonbiopôle)

Qualitropic  
(Agronutrition en milieu tropical)  
St Denis de la Réunion



## Préparer et mettre en œuvre la politique économique et industrielle de la France



Ministère de l'Économie, de l'Industrie et de l'Emploi

139 rue de Bercy, 75012 Paris

Tél : +33 (0)1 40 04 04 04

www.minefe.gouv.fr

### Contacts

#### **Christine LAGARDE**

*Ministre de l'Économie, de l'Industrie et de l'Emploi*



#### **Luc CHATEL**

*Secrétaire d'État chargé de l'Industrie et de la Consommation auprès de la Ministre de l'Économie, de l'Industrie et de l'Emploi*



#### **Hervé NOVELLI**

*Secrétaire d'État chargé du Commerce, de l'Artisanat, des petites et moyennes Entreprises, du Tourisme et des Services auprès de la Ministre de l'Économie, de l'Industrie et de l'Emploi*



Pour contribuer à la compétitivité de l'économie française, le ministère veille à l'attractivité économique et financière du territoire. Dans le cadre de l'Union européenne, il élabore la politique fiscale et budgétaire de la France et concourt à la recherche d'une plus grande convergence des politiques économiques au sein de la zone euro.

Par l'intermédiaire des institutions internationales, il intervient dans la prévention et la résolution des crises financières. Il représente la France dans les discussions multilatérales au sein de l'OMC (Organisation mondiale du commerce) ou de l'OCDE (Organisation de coopération et de développement économiques).

Le ministère a également pour mission prioritaire d'aider les chômeurs dans leur recherche d'emploi, en simplifiant leurs démarches administratives, mais aussi en mettant l'accent sur l'amélioration de leur qualification.

Le ministère favorise le développement des entreprises et leur expansion en France comme à l'étranger. Il met en œuvre des mesures financières et des avantages fiscaux incitatifs aux différents stades de la vie d'une entreprise, de sa création à sa transmission. Il soutient l'innovation et la création, particulièrement dans le cadre des pôles de compétitivité, et contribue à assurer un environnement concurrentiel favorable aux entreprises industrielles. Il aide les entreprises à exporter et à se développer à l'étranger. Enfin, il intervient dans le cadre de l'aide aux entreprises en difficulté.

Il contribue à l'élaboration au niveau communautaire d'une politique industrielle, de recherche et d'innovation permettant d'accroître la compétitivité des entreprises et l'attractivité des territoires.

Le ministère procède au recensement de la population, mais aussi recueille, analyse, exploite et diffuse des informations qui permettent d'établir des statistiques sur tous les secteurs de l'économie française.

Le ministère veille à ce que le libre jeu de la concurrence ne soit pas entravé par des ententes ou des abus de position dominante.

Il contribue à ce que les consommateurs trouvent sur le marché des produits sûrs et une information loyale. Il définit et contrôle les normes qui constituent des instruments fiables pour le commerce.

Le ministère applique les réglementations communautaires et nationales à l'entrée du territoire et peut ainsi en interdire l'accès aux produits dangereux ou constituant un risque pour la santé publique.

Il assure le contrôle de la loyauté des pratiques.

Enfin, conjointement avec le ministère chargé de l'Écologie, il élabore et met en œuvre la politique de sûreté nucléaire, y compris le transport des matières radioactives et fissiles à usage civil.





56, rue de Lille

75356 Paris 07 SP

Tél : +33 (0)1 58 50 00 00

www.caissedesdepots.fr

## Contact

### **Philippe BRAIDY**

*Directeur du Développement  
Territorial et du Réseau*

@ : *philippe.braidy@  
caissedesdepots.fr*



La Caisse des Dépôts et ses filiales constituent un groupe public au service de l'intérêt général et du développement économique du pays.

Ce groupe remplit des missions d'intérêt général en appui des politiques publiques conduites par l'État et les collectivités locales et peut exercer des activités concurrentielles."

(Code monétaire et financier. Art. L 518-1)

### **La Caisse des Dépôts, institution financière publique**

- > Grand investisseur institutionnel de long terme
- > Transformation en toute sécurité de l'épargne des Français pour financer le logement social
- > Banquier du service public de la Justice et de la Sécurité sociale
- > Gestionnaire de régimes de retraite
- > Développeur des territoires aux côtés des collectivités locales

### **Ses filiales**

- > L'assurance de personnes : CNP Assurances
- > L'immobilier : groupe SNI, Icade
- > Le développement des PME : CDC Entreprises, CDC Capital Investissement
- > Les services : Transdev, Egis, Compagnie des Alpes, Belambra vvf

La Caisse des Dépôts met, dans tous ses métiers, sa capacité d'innover et d'agir à long terme au service du développement durable.

**Son réseau de 25 directions régionales**, présent dans chacune des régions de métropole et de l'outre-mer, mobilise l'ensemble de ses savoir faire et de ses financements.

Avec son plan stratégique Elan 2020, la Caisse des Dépôts s'est fixé **quatre priorités** pour répondre aux urgences du pays :

- le logement et la ville,
- les PME,
- les universités,
- le développement durable.

### **Chiffres clés 2006 :**

- Bilan consolidé : 200 Md€
- Résultat net part du groupe: 2,1 Md€ (récurrent)  
4,5 Md€ (y compris éléments exceptionnels)
- ROE: 12,5 %
- Capitaux propres : 19 Md€
- Bilan des fonds d'épargne gérés par la Caisse des Dépôts: 205 Md€

# Facilite le financement en fonds propres des entreprises françaises de croissance



CDC Entreprises, filiale de la Caisse des Dépôts, est en charge **des missions d'intérêt général dans le domaine du capital investissement.**

CDC Entreprises investit directement et indirectement de **l'amorçage technologique aux petites transmissions, au niveau national et régional.** Ces investissements conduisent à participer au capital de PME pour un **montant unitaire de 15 M€ maximum.**

CDC Entreprises gère le dispositif public **France Investissement qui prévoit d'injecter 3 Md€ d'ici 2012 au capital des PME** afin de leur permettre de grandir mieux et plus vite.



CDC Entreprises, au cœur d'un partenariat public – privé, est le pivot de France Investissement



À partir du 12 mai 2008

137, Rue de l'Université

75007 Paris (\*)

Tél : + 33 (0)1 58 50 71 71

[www.cdcentreprises.fr](http://www.cdcentreprises.fr)

contact-

[cdcentreprises@cdcentreprises.fr](mailto:cdcentreprises@cdcentreprises.fr)

## Contacts

**Jérôme GALLOT**

*Président*

Tél. : +33 (0)1 58 50 72 98

@ : [jerome.gallot@caissedesdepots.fr](mailto:jerome.gallot@caissedesdepots.fr)

[caissedesdepots.fr](http://caissedesdepots.fr)



**Pascal LAGARDE**

*Directeur général*

Tél. : +33 (0) 1 58 50 72 70

@ : [pascal.lagarde@cdcentreprises.fr](mailto:pascal.lagarde@cdcentreprises.fr)

[cdcentreprises.fr](http://cdcentreprises.fr)



## Mission

Facilite le financement en fonds propres des entreprises à potentiel de croissance

CDC Entreprises, filiale de la Caisse des Dépôts, est en charge des missions d'intérêt général dans le domaine du capital investissement. Elle a pour objectif de développer les différents segments de ce marché en France afin de favoriser le financement en fonds propres des PME françaises de croissance, technologiques et de l'industrie traditionnelle, créatrices de valeur et d'emplois.

CDC Entreprises gère le dispositif public **France Investissement**, lancé fin 2006, dont l'objectif est de favoriser l'émergence des futurs champions de l'économie française de demain.

## Activité

CDC Entreprises investit de **l'amorçage technologique aux petites transmissions, au niveau national et régional**. Ces investissements conduisent à participer au capital de PME pour un **montant unitaire de 15 M€ maximum**.

Elle intervient :

- **indirectement** : \* en investissant dans des fonds de fonds privés, partenaires de France et Investissement, et dans des véhicules de capital investissement qui prennent eux même des participations au capital de PME technologiques et de l'industrie traditionnelle.  
\* en soutenant les autres acteurs de la chaîne de financement pour promouvoir leur développement, notamment les réseaux de business angels (collaboration avec France Angels) et les fonds mezzanines dédiés aux petites opérations.  
\* en abondant le fonds France Investissement Garantie, géré par OSÉO.
- **directement** : \* en co-investissement dans des opérations de capital risque supérieures à 1,5 M€ et de capital développement et transmission supérieures à 2 M€ (croissance externe, regroupement, développement à l'international, ...).  
\* via le fonds Patrimoine et Création, dédié aux entreprises dans les domaines du luxe et des médias.  
\* via Avenir Entreprises, sa filiale, dans des opérations de croissance et de transmission inférieures à 2 M€.





# *Partenaires*



CapInTech est une association qui soutient et favorise la création et le développement d'entreprises de technologies innovantes



c/o ANRT  
41 bd des Capucines - 75002  
Paris  
Tél / Fax : +33 (0)1 55 35 26 51

@ : communication@  
capintech.com  
www.capintech.com

---

## Contacts

**Laurent KOTT**  
*Président*  
@ : laurent.kott@capintech.com



**Miya PELLISSARD-YADAN**  
*Déléguée générale*  
@ : miya.pellisard@capintech.com



CapInTech identifie des thèmes précis, poursuit une analyse de fond relayée par des groupes de travail, matérialisée par la publication de ses travaux, soutient ses analyses et ses propositions par une diffusion ciblée. Les membres de l'association représentent tous les acteurs du secteur, ils associent expertise, pertinence et expérience.

Créée sous l'impulsion d'organismes de recherche, de fonds d'amorçage, d'investisseurs et d'entrepreneurs, CapInTech accompagne l'aventure de l'innovation portée par les jeunes entreprises innovantes.

**Travaux dédiés aux jeunes entreprises innovantes, accessibles librement sur [www.capintech.com](http://www.capintech.com)**

- \* Les Jeunes Entreprises de Technologies Innovantes dans les Pôles de Compétitivité : FIGURANT OU ACTEUR ? Groupe 7
- \* La relation Entrepreneur-Investisseur : un moteur de la réussite. Groupe 6
- \* Améliorer la maturation des projets de création d'entreprises innovantes. Groupe 5
- \* Le modèle du Small Business Act américain est-il importable en Europe ? Groupe 4
- \* Quelles sont les formes d'aide publique les mieux adaptées à l'émergence des jeunes sociétés innovantes ? Groupe 3
- \* Quels modèles de développement pour les entreprises issues de la recherche ? Groupe 2
- \* Quel accompagnement pour les porteurs de projets de création d'entreprises innovantes ? Groupe 1

Et : **Tremplin pour la nouvelle croissance**, livre blanc.

## **Nos Membres :**

Auriga Partners, AXA Private Equity, CEA, Bioam, Cap Décisif, CDC Entreprises, CDC Innovation, Comité Richelieu, Emertec, FIST (CNRS), Fondation Sophia Antipolis, France Angels, Génopole, HEC Start up, INRA, INRIA-Transfert, Iris Capital, I-Source, Microsoft, Optics Valley, Oséo, Pasteur BioTop, Retis, UTC Compiègne, Ventech, VIVES, Eric Bantegnie, Guy Crespy, Etienne Krieger, André Michel, Philippe Mustar, Albert Ollivier, Maître François Perruchot-Triboulet et Maître Daniel Schmidt.

## Faciliter le développement des PME innovantes



Comité | **RICHELIEU**  
Association Française des PME de Haute Technologie

2, rue du Faubourg  
Poissonnière

75010 Paris

Tél. : +33 (0)1 45 23 09 39

www.comite-richelieu.com

---

**Contact**

**Laure PRISE**

Tél. : +33 (0)1 45 23 54 92

@ : laure.prise@

comite-richelieu.org



**Mission**

Association française des PME innovantes

Le Comité Richelieu regroupe aujourd'hui 200 PME adhérentes et 2000 PME associées.

En moyenne : effectif de 55 personnes – CA de 6,7 M€ dont 31,5 % à l'export

**Activité**

Propositions et actions pour renforcer le développement des PME innovantes

**Détails**

- Échanges d'expérience entre pairs et construction de propositions aux pouvoirs publics.

- Rencontres régionales et nationales avec des responsables de haut niveau de grands comptes, de fonds d'investissement, d'organismes d'aide à la R&D...

- Accès direct à des experts : crédit d'impôt recherche, code des marchés publics, programme Eurostars...

Dans ce dernier domaine, le Comité Richelieu met en œuvre en partenariat avec OSÉO le **Pacte PME** dans l'objectif de renforcer les relations entre les PME innovantes et les grands comptes.

A ce jour, 44 grands comptes ont signé le Pacte PME. Le montant total de leurs achats s'élève à près de 40 milliards d'euros. En 2006, la part des PME dans ces achats était de 18%.

**Liste des 44 grands comptes signataires**

Air Liquide, Alcatel-Lucent, Alstom, Arkema, Brucker Biospin, Bull, Capsugel (Pfizer), CEA, CNES, DCNS, Délégation Générale pour l'Armement (DGA), EDF, Ericsson France, GE en France, Holcim, Institut Français du Pétrole (IFP), INEO-SUEZ, Ingenico, Laboratoires Pierre Fabre, La Poste, Lexmark International, MBDA, Microsoft France, Météo France, Ministère de l'Écologie, du développement durable et de l'Aménagement durable, Ministère de l'Économie, des Finances et de l'Emploi, Ministère de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche, Ministère de l'Intérieur, Norauto, RATP, Renault, Réseau des Acheteurs Hospitaliers d'IDF, Rhodia, Roquette, Schlumberger, Schneider Electric, SFR, Siemens France, Société Générale, SNCF, Technip, Thalès, Total, Ville de Paris



14, avenue Hoche

75008 Paris

Tél : +33 (0)1 56 88 56 20

Fax : +33 (0)1 46 47 65 95

www.croissanceplus.com

@ : emilie.jimenez@

croissanceplus.com

### Contacts

**Geoffroy ROUX DE BEZIEUX**  
*Président*



**Edith HENRION D'AUBERT**  
*Directeur général*



### Mission :

CroissancePlus agit depuis bientôt dix ans comme force de proposition auprès des pouvoirs publics, des décideurs économiques et des médias. Ses missions :

- 1- Être une force de proposition reconnue des pouvoirs publics
- 2- Constituer un réseau performant d'entrepreneurs (organisation de nombreux événements réservés à ses membres).

### Activité :

#### 1- Force de proposition :

CroissancePlus agit pour améliorer l'environnement juridique, fiscal, social et financier des entreprises et soutenir la création d'emplois en France. Les propositions élaborées par l'association sont issues des commissions et groupes de travail exclusivement composés de membres. Les mesures soutenues par CroissancePlus ont pour objectif la revalorisation de l'esprit d'entreprise et la reconnaissance de la valeur *Travail*. CroissancePlus a publié récemment un nouveau livre blanc « *Laissons courir les gazelles* », une boîte à idée de 91 nouvelles propositions pour ceux qui veulent plus de croissance et réformer la France.

#### 2- Lieu de rencontres prestigieux réservé à ses membres :

CroissancePlus organise des grands déjeuners et dîners-débats, petits-déjeuners thématiques ou encore déjeuners mensuels, qui sont autant d'occasions pour les membres de se retrouver autour de personnalités politiques ou économiques de premier plan. Parmi les récents invités des événements CroissancePlus figurent : Dominique de Villepin, Nicolas Sarkozy, Thierry Breton, Jean-Pierre Raffarin, Jean-Louis Borloo, Christian Jacob, François d'Aubert, Renaud Dutreil, Laurent Fabius mais également des responsables syndicaux tels que Nicole Notat, Marc Blondel et Bernard Thibault.

CroissancePlus organise également pour ses membres des voyages d'études et de prospection à l'étranger : effectués en Inde (2006), Russie (2005) et Chine (2004) ou encore en France (Pôle de compétitivité de Grenoble en 2005), ces voyages constituent des opportunités de développements exceptionnels pour les membres de CroissancePlus.

### Compétences et domaines d'intervention de CroissancePlus :

Création et financement des entreprises de croissance, juridique et fiscal, social et emploi, recherche et innovation, croissance responsable, international ainsi que toutes problématiques spécifiques auxquelles ont à faire face les entrepreneurs de croissance rapide.

### Equipe dirigeante et Comité directeur

Présidée par Geoffroy Roux de Bézieux et dirigée par Édith Henrion d'Aubert, l'association compte 5 permanents. Le Comité Directeur de CroissancePlus est composé d'une quinzaine de membres élus pour deux ans.



8, rue de Penthièvre  
75800 Paris cedex 08  
Tél : +33 (0)1 40 65 12 34  
Fax : +33 (0)1 43 06 99 01  
www.diact.gouv.fr  
@ : web@diact.gouv.fr

## Contacts

Cabinet du Délégué  
Tél. : +33 (0)1 40 65 12 71

Pôle de compétitivité  
Marie-France BARTHET  
*Conseillère*  
Tél. : +33 (0) 1 40 65 11 36

## La Délégation interministérielle à l'aménagement et à la compétitivité des territoires (DIACT)

Héritière de la Délégation à l'aménagement des territoires et à l'action régionale (DATAR), la Délégation interministérielle à l'aménagement et à la compétitivité des territoires (DIACT) est un service du Premier ministre, mis à disposition du Ministre d'État, ministre de l'écologie, de l'énergie, du développement durable et de l'aménagement du territoire.

Elle assure la préparation des Comités interministériels d'aménagement et de compétitivité des territoires (CIACT).

### **Dans une optique de développement durable, l'action de la DIACT est guidée par un double objectif :**

- Renforcer l'attractivité économique et la compétitivité des territoires ;
- Assurer leur cohésion et leur équilibre dans une Europe élargie et dans un cadre partenarial avec les collectivités territoriales et les autres acteurs du développement local.

A ce titre, la DIACT :

- participe à l'élaboration des stratégies nationales d'attractivité et de compétitivité économiques durables (développement des pôles de compétitivité, des systèmes productifs locaux, rayonnement des métropoles,...) ;
- met en œuvre une politique active de cohésion au profit des territoires confrontés aux mutations économiques ;
- prépare les programmes destinés à améliorer l'accessibilité et à promouvoir un aménagement équilibré des territoires ruraux (pôles d'excellence rurale, services publics,...), de la montagne (conventions de massif) et du littoral (gestion intégrée des zones côtières,...) ;
- participe à la réflexion sur l'accès aux services d'intérêt général sur l'ensemble du territoire,
- contribue à la définition, à la mise en œuvre et au suivi des politiques nationales et européennes de cohésion économique, sociale et territoriale (programmes opérationnels européens...)
- coordonne la préparation et le suivi des politiques contractuelles d'aménagement et de développement territorial associant l'État et les collectivités territoriales (contrats de projets État-Région notamment) ;

La DIACT assure notamment :

- la gestion du Fonds national d'aménagement et de développement du territoire (FNADT) - environ 300 M€/an- et de la Prime à l'aménagement du territoire (PAT) - environ 38M€/an ;
- la coordination de l'attribution des crédits de différents ministères relatifs aux contrats de projets État-Régions (près de 13 Mds € pour 2007-2013)
- la coordination de la gestion des fonds structurels européens (environ 12,7 Mds € pour 2007-2013).

Au sein du ministère de l'Économie, de l'Industrie, et de l'Emploi, la DGE a pour mission de développer un environnement favorable à la compétitivité des entreprises.



12, rue Villiot  
75572 Paris CEDEX 12  
Tél : +33 (0)1 40 04 04 04  
Fax : +33 (0)1 53 44 94 94  
[www.industrie.gouv.fr](http://www.industrie.gouv.fr)

## Contacts

**Luc ROUSSEAU**  
*Directeur Général*  
Tél. : +33 (0)1 53 44 96 71  
@ : [annick.daniel@industrie.gouv.fr](mailto:annick.daniel@industrie.gouv.fr)



**Jo-Michel DAHAN**  
*Directeur de cabinet du DG*  
Tél. : +33 (0)1 53 44 90 12  
@ : [jo-michel.dahan@industrie.gouv.fr](mailto:jo-michel.dahan@industrie.gouv.fr)



## Mission

La direction générale des Entreprises (DGE) est responsable, sous l'autorité du ministre de l'Économie, de l'Industrie et de l'Emploi, de la préparation et de la mise en œuvre de la politique industrielle française.

Avec l'appui du réseau des directions régionales de l'Industrie, de la Recherche et de l'Environnement (DRIRE) qui lui est rattaché, la DGE est l'interlocutrice privilégiée des entreprises, notamment industrielles et de services à l'industrie.

## Compétences et domaines d'intervention

- Accroître la compétitivité des entreprises dans un contexte international :
  - développer et promouvoir un environnement favorable au développement des entreprises et de l'emploi, ainsi qu'à l'attractivité du territoire
  - soutenir l'innovation et la recherche industrielle
- Favoriser, sur tout le territoire national, une offre de services de communications électroniques et postaux performants dans un environnement ouvert à la concurrence

## Programmes/services dédiés aux entreprises innovantes

- Soutien direct à des projets coopératifs de R&D industrielle par le fonds de compétitivité des entreprises, notamment dans les pôles de compétitivité
- Soutien à la R&D industrielle, via OSÉO Innovation et l'Agence nationale de la recherche.
- Veille technologique et économique et diffusion d'informations aux acteurs économiques publics et privés
- Actions de proximité auprès des PME par le réseau des DRIRE
- Réalisation et publication de statistiques industrielles et d'analyses économiques sur l'industrie française

## Équipe du projet Capital Pôles :



Murielle Pascal  
Chargée de  
Communication



Harold Ollivier  
Chargé de mission



Fabrice Leroy  
Chargé de mission pôle  
de compétitivité



10, rue Crillon  
75194 Paris cedex 04

Tél : +33 (0)1 44 59 47 47  
Fax : +33 (0)1 44 59 47 00  
@ di.drire-idf@industrie.gouv.fr

www.ile-de-france.drire.gouv.fr/

### Contacts

#### **Pierre CHARPENTIER**

*Chef de division*

Tél : +33 (0)1.44.59.48.85

@ : pierre.charpentier@  
industrie.gouv.fr

#### **Christine BALIAN**

*Adjointe au chef de division  
en charge du soutien des  
pôles de compétitivité*

Tél : +33 (0)1.44.59.47.15

@ christine.balian@  
industrie.gouv.fr

#### **François ALTER**

*Adjoint au chef de division  
en charge du soutien à  
la création d'entreprises  
innovantes*

Tél : +33 (0)1.44.59.47.66

@ francois.alter@  
industrie.gouv.fr

En plus de ses missions de sécurité des biens et des personnes et de protection de l'environnement, la Drire œuvre à maintenir un environnement favorable à la création et au dynamisme des entreprises, en leur assurant les conditions d'un développement équilibré et durable. Elle contribue, avec ses partenaires, à l'élaboration d'une stratégie régionale de développement économique en s'appuyant en particulier sur des analyses du tissu économique régional.

#### **Ses missions auprès des pôles de compétitivité**

En tant qu'interlocuteur des pôles de compétitivité du côté de l'État, la Drire :

- \* a contribué à l'émergence et à la structuration des pôles ;
- \* accompagne les pôles dans leurs recherches de financement en particulier par l'organisation des commissions des financeurs dont le rôle est d'orienter les projets vers les procédures adéquates et de coordonner les interventions des différents financeurs ;
- \* co-finance les structures de gouvernance des pôles.

#### **Ses missions en faveur des entreprises innovantes**

La Drire :

- \* soutient la RetD et l'innovation dans les entreprises ;
- \* renforce la diffusion des nouvelles technologies et des services innovants dans les Pme ;
- \* anticipe et accompagne les mutations économiques ;
- \* diffuse les principes du développement durable ;
- \* favorise l'adaptation des compétences dans les entreprises et l'attractivité des métiers dont la croissance économique a besoin.

#### **Programmes dédiés aux entreprises**

Avec l'aide de partenaires, la Drire mobilise, ses crédits d'intervention au travers d'actions collectives permettant :

- le soutien aux structures hébergeant des entreprises ou porteurs de projets innovants (incubateurs, pépinières, cellules de valorisation),
- l'accompagnement des porteurs de projets et jeunes entreprises dans la réalisation de leurs projets de création, développement ou reprise d'entreprises,
- la création et le soutien de dispositifs visant à faciliter les levées de fonds par les Pme innovantes (abondement aux structures de prêts d'honneur, aide au capital amorçage et au capital-risque...),
- le développement des pratiques d'essaimage,
- l'accompagnement de projets collaboratifs,



Soutient les entreprises innovantes à travers le suivi de 12 pôles de compétitivité



2, rue Antoine Charial  
69426 Lyon cedex 03  
Tél : +33 (0)4 37 91 44 00  
Fax : + (0)4 37 91 28 05

@ : *drire-rhone-  
alpes@industrie.gouv.fr*

---

## Contacts

**Hedi BEN-BRAHIM**  
*Adjoint au chef de division*  
Tél. : +33 (0)4 37 91 44 41  
@ : *hedi.ben-  
brahim@industrie.gouv.fr*

**David PIGOT**  
Tél. : +33 (0)4 37 91 44 43  
@ : *david.pigot@industrie.gouv.fr*

**Direction régionale de l'industrie de la recherche et de l'environnement**  
**Développement industriel et technologique des PMI**

### **Mission**

Outre ses missions de sécurité des biens et des personnes, et de protection de l'environnement, la DRIRE contribue également au développement industriel et technologique des PMI de la région à travers:

- La compréhension et l'anticipation des évolutions du tissu industriel, par le biais de la conduite d'études et la réalisation de synthèses géographiques et sectorielles.
- La structuration et l'animation de l'environnement général des entreprises, dans le but d'assurer des conditions favorables à leur développement (accompagnement d'actions collectives, mise en place de réseaux thématiques).

Dans ce cadre, la DRIRE assure le suivi de 12 pôles de compétitivité à vocation industrielle qui concernent la région Rhône-Alpes, dont deux mondiaux et un à vocation mondiale.

Le réseau des DRIRE est rattaché à la Direction Générale des Entreprises du Ministère de l'Économie, des finances et de l'industrie.





39, rue Cambon  
75039 PARIS cedex 01  
Tél : +33 (0) 1 49 27 17 22  
Fax : +33 (0) 1 49 27 11 06  
www.finance-innovation.org

### Contacts

**Jean LAURENT**  
*Président*  
@ : [jean.laurent@finance-innovation.org](mailto:jean.laurent@finance-innovation.org)



**Albert OLLIVIER**  
*Responsable de l'axe Financement des PME et de l'innovation*  
*Conseiller Comité direction, Caisse des Dépôts*  
@ : [albert.ollivier@caissedesdepots.fr](mailto:albert.ollivier@caissedesdepots.fr)



**Anaële COJAN**  
*Chargée de mission Financement des PME et de l'innovation*  
@ : [anaele.cojan@finance-innovation.org](mailto:anaele.cojan@finance-innovation.org)



FINANCE INNOVATION, Pôle de compétitivité mondial, a pour objectif de promouvoir et développer l'industrie financière française dans ses différents métiers : banque, assurance, gestion, services aux entreprises financières. Lancé en juillet 2007 par Paris EUROPLACE, en association avec les fédérations professionnelles et les universités et centres de recherches en finance, le Pôle rassemble déjà 160 membres.

L'ensemble des projets du Pôle FINANCE INNOVATION ont en commun de créer les conditions de connaissance et d'infrastructures pour assurer à la place financière de Paris la capacité de promouvoir les nouvelles innovations financières et lui permettre de se positionner sur les produits et services financiers du futur, en privilégiant une meilleure transparence et pédagogie de l'innovation.

La première phase dans la démarche du Pôle a été d'identifier la création d'entreprises dans le secteur financier, qui a permis d'identifier 200 jeunes entreprises innovantes de moins de 5 ans en Ile de France. Le Pôle FINANCE INNOVATION s'est ensuite attaché à analyser la chaîne de financement pour les entreprises innovantes financières, et a mis en place les premiers partenariats avec des structures d'incubation et des investisseurs privés. Les axes d'innovation en finance se trouvent dans le domaine des plateformes de financement, l'évaluation d'actifs et des risques et l'application des technologies de l'information à la finance.

Le Pôle exerce par ailleurs un rôle d'accompagnement des projets innovants et stratégiques pour concourir à leur réussite. Les projets facilitant l'accès des PME aux marchés financiers ont constitué un des axes forts parmi la vingtaine de premiers projets qui ont déjà reçus l'agrément du Pôle, avec plusieurs plateformes de financement pour les PME. Ces projets permettent notamment, en mutualisant les coûts et de standardisant les procès, de rendre accessible aux PME les techniques de financement habituellement réservées exclusivement aux grandes entreprises.

Le Pôle FINANCE INNOVATION entend soutenir l'émergence de ces projets de financement innovants, en faisant le lien notamment entre les investisseurs privés, les PME et les acteurs du développement économique et en favorisant la recherche sur le financement des PME (finance entrepreneuriale, qualification du risque PME, financements avec garantie sur fonds publics).

Enfin, le Pôle a répondu, dès sa création, aux sollicitations des autres Pôles industriels sur les sujet du financement des PME des Pôles en constituant un groupe de travail pour faciliter la mise en relation entre les investisseurs privés et les entreprises innovantes des Pôles. Un diagnostic est en cours de finalisation avec la dizaine de Pôles mondiaux et de Pôles d'Ile de France réunis autour de cette initiative, et donnera lieu à la remise de propositions concrètes.

## Développement des Business Angels et Association



*S'investir dans les entreprises de demain*

16 rue de Turbigo  
75002 Paris  
Tél. : 01.44.82.77.71  
Fax : 01.44.82.77.76  
www.franceangels.org  
contact@franceangels.org

### Contacts

**Claude RAMEAU**  
*Président*  
Tél. : +33 (0)1 44 82 77 77  
@ : [claude.rameau2@wanadoo.fr](mailto:claude.rameau2@wanadoo.fr)



**Nicolas FRITZ**  
*Délégué Général*  
Tél. : +33 (0) 1 44 82 77 77  
@ : [nfritz@franceangels.org](mailto:nfritz@franceangels.org)



## Fédération française pour la promotion des investissements pas les Business Angels

### Mission

- **Promouvoir** l'investissement des Business Angels en France en vue de favoriser la création et le développement d'entreprises innovantes à fort potentiel, pour mieux faire connaître leur valeur ajoutée dans le processus général de financement des « jeunes pousses »,
- **Fédérer** les réseaux de Business Angels et professionnaliser leur action en favorisant l'échange de « bonnes pratiques » entre les réseaux eux-mêmes, et entre les réseaux et des partenaires extérieurs (en particulier, les organismes de financement d'amorçage et de capital risque) au niveau régional, national et international,
- **Représenter** les réseaux de Business Angels et plus largement, la communauté de Business Angels auprès des institutions françaises et européennes, publiques et privées,

### Activité

- Actions de communication afin de promouvoir l'investissement par les Business Angels (Relations presse, organisations d'événements locaux et nationaux, participations à des salons, conférences, etc.),
- Organisation d'événements rassemblant les réseaux locaux (réunion biannuelle des réseaux, Colloque national)
- Organisation de formations à l'attention des Business Angels actifs ou potentiels (Ecoles des Business Angels, formations spécifiques),
- Organisation de formations à l'attention des animateurs et grands partenaires des réseaux locaux,
- Création et animation d'un centre de ressources,
- Elaboration d'un annuaire des réseaux,
- Réalisation d'études sur l'activité et le profil des Business Angels, Actions de lobbying



A partir du 12 mai 2008

137, Rue de l'Université

75007 Paris

Tél : +33 (0)1 58 50 71 61

www.france-investissement.fr

### Contacts

**René RICOL**

*Président du comité d'orientation*

*Tél. : +33 (0) 1 44 15 25 17*

*@ : rr@france-investissement.fr*



**Jérôme GALLOT**

*Président de CDC Entreprises*

*Tél. : +33 (0) 1 58 50 72 98*

*@ : jerome.gallot@*

*caissedesdepots.fr*



### Mission

France Investissement est un dispositif lancé fin 2006 et basé sur un partenariat entre la Caisse des Dépôts et des investisseurs institutionnels privés qui ensemble **injecteront 3 Milliards d'€uros en 6 ans au capital des PME françaises de croissance.**

Géré par CDC Entreprises, filiale de la Caisse des Dépôts, France Investissement a pour mission de :

- **augmenter les montants investis** au capital des PME et accompagner leur croissance dans la durée
- **combler les défaillances de l'offre des marchés de capitaux** en amenant les acteurs sur des segments où ils ne vont pas ou peu, faire émerger de nouvelles équipes, créer des outils innovants et étendre les bonnes pratiques

### Moyens mis en œuvre

- **Un partenariat public - privé novateur**
  - Des fonds de fonds privés abondés par des fonds publics
  - Des fonds de fonds publics ouverts aux investisseurs privés
  - Des investissements directs de la Caisse des Dépôts en lien avec des fonds de son portefeuille et des interventions en garantie en liaison avec OSÉO
- **Une stratégie d'investissement coordonnée**
  - Des objectifs d'investissement communs
  - Des équipes de gestion autonomes
  - Des interventions aux conditions de marché
- **Une coopération avec les acteurs de l'accompagnement des entreprises**
  - Pour diffuser l'information et toucher le plus grand nombre d'entreprises
  - Pour comprendre les besoins spécifiques des entreprises

### Engagements au travers de France Investissement

**Plus de 750 M€ ont été engagés** au travers du dispositif France Investissement sur les 12 premiers mois par la **CDC Entreprises** et les **5 partenaires institutionnels privés**, AGF PE, Finama, Natixis PE, Groupe Caisse d'Épargne et Société Générale AM.


**LA LETTRE DE L'ÉCONOMIE DE LA CROISSANCE**

Tous les 15 jours, la lettre de l'innovation, c'est l'essentiel de l'actualité des enjeux de votre compétitivité.

Des dernières informations régionales résumées, aux échos et autres confidences sur la vie des acteurs et des réseaux, en passant par l'actualité de votre marché, les équipes de la Lettre de l'Innovation passent au crible plus de 1000 sources d'information et vous restituent l'essentiel !

IDEO

16 Place vendôme

75001 PARIS

Tél : +33 (0)1 70 36 19 59

Fax : +33 (0)1 70 36 19 49

Web : [www.innovationonline.fr](http://www.innovationonline.fr)

---

**Contacts**
**Ingrid MASSON**

Directrice de la Publication

@ : [im@innovationonline.fr](mailto:im@innovationonline.fr)

**Éric ROUBERT**

Rédacteur En Chef

☎ +33 (0)1 70 36 19 57

@ : [redaction@innovationonline.fr](mailto:redaction@innovationonline.fr)

**Service Abonnements**

☎ +33 (0)1 70 36 19 58

@ : [abonnement@innovationonline.fr](mailto:abonnement@innovationonline.fr)

**INNOVATION**

Magazine bimestriel de prospective économique, Innovation analyse, grâce aux experts de son comité éditorial, l'actualité et les enjeux de l'innovation qui font l'économie de la croissance.

Innovation accompagne les décideurs dans leur veille et stratégie en détectant les technologies, les mutations, les tendances émergentes, les synergies avec la recherche, et en décryptant leur impact sur leur marché.

**LE GUIDE DE L'INNOVATION EUROPÉEN**

Pour identifier vos partenaires de demain. Le parcours fléché de la Chaîne de l'innovation par régions européennes (appuis, réseaux technologiques et financiers, conseils à l'innovation), et la liste des meilleurs établissements d'enseignement supérieur et de recherche. Une sélection des entreprises leaders et les plus innovantes de leurs marchés classées par catégories (Star-up, J.E.I., PME-PMI, Grands groupes...)

**[www.innovationonline.fr](http://www.innovationonline.fr)**

Découvrez le site internet du 1<sup>er</sup> magazine européen de l'économie de l'innovation.

Inscrivez-vous directement et découvrez les offres d'abonnement d'INNOVATION


**Les cahiers** de la compétitivité

### Mission

Media Thème publie les « Cahiers de la Compétitivité » supplément économique en diffusion nationale du quotidien Le Monde.

A l'occasion de Capital-Pôles et en partenariat avec le secrétariat d'État à l'Industrie, nous réalisons une édition spéciale « Pôle de Compétitivité ».

17, rue de Lancry

75010 Paris

Tél : +33 (0) 1 77 37 00 37

Fax : +33 (0) 1 77 37 00 38

www.mediatheme.fr

### Activité

Edition et communication

---

### Contacts

#### **Franck HAUFRECHT**

*Directeur de la Rédaction*

Tél. : +33 (0)1 77 37 00 22

@ : fhaufrecht@mediatheme.fr

#### **Laurent NADJAR**

*Directeur Général*

Tél. : +33(0)1 77 37 00 01

@ : lnadjar@mediatheme.fr

### Compétences et domaines d'intervention :

Média Thème est une agence de communication éditoriale thématique prescriptrice du contenu et de la commercialisation de ces éditions. Elle publie les Cahiers de la Compétitivité, supplément au Monde, Les Cahiers Business avec The International Herald Tribune, Les Cahiers Made in France en supplément de The Economic Observer en Chine, Les Cahiers de la Compétitivité Magazine ainsi que l'Annuaire des Pôles.

Le but de ces publications est de mettre en lumière un secteur d'activité et ses acteurs. Elles s'adressent à l'interprofession, et à l'ensemble du tissu économique et social.

Nous accompagnons nos partenaires sur l'ensemble de la chaîne de communication, de la définition du message, sa mise en forme et sa diffusion



27/31, avenue du Général  
Leclerc  
94710 Maisons-Alfort Cedex  
Tél. : +33 (0)1 41 79 80 00  
www.oseo.fr

### Mission

Le groupe OSÉO, avec l'ensemble de ses partenaires, accompagne les entrepreneurs et les aide à réunir les financements nécessaires à la réalisation de leurs projets.

Le Groupe OSÉO, issu du rapprochement de l'Anvar et de la Bdpme, facilite la réalisation des projets des entrepreneurs et les aide à construire leur avenir.

Il accompagne et soutient financièrement les PME-TPE afin de leur faciliter l'accès aux banques et aux organismes de fonds propres, en particulier dans les phases les plus risquées : **création, innovation, développement, transmission.**

### Activité

OSÉO exerce quatre grands métiers qui ont tous en commun d'aider les entrepreneurs à prendre des risques :

- **Soutien à l'innovation** : accompagnement et financement des projets innovants à composante technologique, ayant des perspectives concrètes de commercialisation avec **OSÉO anvar**
- **Financement des investissements et du cycle d'exploitation** aux côtés des établissements bancaires avec **OSÉO bdpme**
- **Garantie des financements bancaires et des interventions des organismes de fonds propres**, avec **OSÉO bdpme** (*via* sa filiale OSÉO sofaris)
- **Services en ligne sur le portail oseo.fr** avec **OSÉO services**

OSÉO travaille en réseau avec l'ensemble des acteurs publics et privés qui accompagnent le développement des PME et l'innovation. OSÉO est au service des politiques publiques de soutien à l'innovation, tant nationales que régionales. Il met à la disposition des collectivités locales, en premier lieu des Régions, son offre de produits et services ainsi que son réseau adaptés selon leurs priorités de développement économique.

### Équipes

Les équipes régionales d'OSÉO anvar et d'OSÉO bdpme agissent en étroite collaboration. Elles apportent aux entrepreneurs des réponses adaptées à leur projet dans toutes ses dimensions économique, financière et technologique.

### Programmes/services dédiés aux entreprises innovantes

Aide au projet innovant, aide au transfert de technologie, aide à la création d'entreprises innovantes, Prêt Participatif d'Amorçage, Aide au recrutement pour l'innovation, Prestation Technologique Réseau, Aide au partenariat technologique, Contrat de Développement Innovation, Fonds de Garantie Innovation, Biotech Garantie, Mobilisation du Crédit Impôt Recherche, qualification « entreprise innovante » au titre des FCPI, mise en relation personnalisée, accompagnement des PME dans le cadre des pôles de compétitivité.

# *Biographies*

**Président Directeur Général**

☎ : + 33 (0)1 40 43 00 20

@ : [jmb@techfund.com](mailto:jmb@techfund.com)

[www.techfund.com](http://www.techfund.com)



**TECHFUND**  
CAPITAL EUROPE

Mr. Barbier is Managing Partner of TechFund Capital Europe. Prior to the creation of TechFund Capital Europe in 2000, Mr. Barbier was President and CEO of Thomson-CSF Ventures (now Thales Corporate Ventures), the venture capital arm of French electronics and defense giant Thales.

He founded this fund in 1986, pioneering venture capital in France and Europe, and investing in more than 50 successful start-ups in the US, Europe and Asia. Among them: Verity (NASDAQ: VRTY), Anadigics (NASDAQ: ANAD), Vitesse (NASDAQ: VTSS), Esterel Technologies (France), ERA (Czech Republic). Previously, Mr. Barbier hold high-level management positions at Alcatel and France Telecom. He has a broad technology and management background.

Mr. Barbier is a Member of the Executive Bureau of Optics Valley, of the Executive Committee of RIAM, and is an Expert for Agoranov. He currently serves on the Boards of 6WIND and Thales Corporate Ventures. He also served on the Boards of numerous European, American and Chinese high-tech companies. Mr. Barbier has a broad technology and management background.

**Isabelle BEBEAR****CDC Entreprises****Directeur général délégué**

☎ : + 33 (0)1 58 50 71 82

@ : [isabelle.bebear@](mailto:isabelle.bebear@cdcentreprises.fr)

[cdcentreprises.fr](http://cdcentreprises.fr)

[www.cdcentreprises.fr](http://www.cdcentreprises.fr)



**CDCEntreprises**  
UNE FILIALE CAISSE DES DÉPÔTS ■

Avant de rejoindre CDC Entreprises en 2001, Isabelle Bébéar était en charge des ressources humaines à l'international dans un laboratoire pharmaceutique puis du développement économique dans une collectivité locale.



**Directeur Général**

☎ : + 33 (0)4 78 38 64 90

@ : [a.benisty@banquedevizille.fr](mailto:a.benisty@banquedevizille.fr)

[www.banquedevizille.fr](http://www.banquedevizille.fr)



Alain Benisty, 47 ans, diplômé de Sup de Co Clermont-Ferrand et du Centre de Formation à l'Analyse Financière, il est, outre le management de la structure, membre du Conseil d'Administration et du Comité d'Investissement de Sudinnova.

Il a effectué la plus grande partie de sa carrière dans le capital-risque, tout d'abord chez Sofimac, de 1984 à 1988, avant de rejoindre Sudinnova en 1989.

En 1995, il a assuré la fonction de directeur financier d'une start-up éditeur de logiciel, avant de revenir chez Sudinnova en 1996.

En 2002, il rejoint la Banque de Vizille (Groupe CM-CIC) pour y créer le département Venture Capital.

**Xavier BOMMART****NYSE Euronext****Directeur Prospection  
Domestique Listing**

☎ : + 33 (0) 1 49 27 11 56

@ : [x.bommart@euronext.com](mailto:x.bommart@euronext.com)

[www.euronext.com](http://www.euronext.com)



Xavier Bommart, Directeur chez Euronext, est responsable de la prospection pour l'activité Listing de la bourse paneuropéenne (France, Belgique, Pays-Bas et Portugal).

Auparavant, il fut responsable d'équipes commerciales internationales chez American Express, ABN AMRO Bank et The Chase Manhattan Bank, en France, en Grande-Bretagne et en Belgique.

Spécialistes de l'introduction en bourse, les équipes de Prospection Listing sont en charge de l'accompagnement des entreprises vers la cotation. Ils agissent aussi bien en conseil des PME, Mid-Caps ou Multinationales qu'en support des intermédiaires du marché.

**Président**

☎ : + 33 (0)6 03 22 69 03  
 @ : [etienne.boyer@areva.com](mailto:etienne.boyer@areva.com)  
[www.polemicootechniques.fr](http://www.polemicootechniques.fr)



Président de la société Altitude Diffusion à Morteau (25)

Mandats :  
 Président de l'UIMM du Doubs

Président du Pole des Microtechniques

Président du Comité Régional de l'ANPE de Franche Comté

**Philippe BRAIDY****Caisse des Dépôts****Directeur du développement territorial**

☎ : + 33 (0)1 58 50 75 35  
 @ : [philippe.braidy@caissedesdepots.fr](mailto:philippe.braidy@caissedesdepots.fr)  
[www.caissedesdepots.fr](http://www.caissedesdepots.fr)



Septembre 2006 à ce jour Directeur du Développement Territorial et du Réseau à la Caisse des Dépôts

Novembre 2005 - Août 2006 : Directeur de l'audit du groupe Caisse des dépôts

Mai 2005 - Octobre 2005 : Conseiller du Ministre du Budget

Avril 2004 -Mai 2005 : Directeur de cabinet du Ministre délégué à l'industrie  
 Directeur adjoint du cabinet du Ministre de l'économie, des finances et de l'industrie

Juillet 2003 - Avril 2004 : Directeur de cabinet du ministre délégué à la recherche  
 Directeur adjoint du cabinet du ministre de l'éducation nationale, de l'enseignement supérieur et de la recherche

Mars 2003 - Juin 2003 : Directeur financier du Centre National d'Etudes spatiales  
 Président de CLS

Novembre 2000 - Février 2003 : Directeur financier du Commissariat à l'énergie atomique Membre du Conseil de surveillance d'AREVA

Novembre 1995 - Novembre 2000 Directeur financier du Commissariat à l'énergie atomique Directeur financier de CEA - Industrie

Novembre 1994 - Mai 1995 : Conseiller budgétaire au Cabinet du Premier Ministre

Mai 1993 - Octobre 1994 Conseiller technique au Cabinet du Ministre du budget

Août 1990 - Avril 1993 : Direction du Budget : Chef du bureau Défense, Mer, Construction navale

Avril 1988 - Juillet 1990 : Direction du Budget : Chargé de mission

Novembre 1985 - Mars 1988 : Ministère de l'Industrie DRIRE d'Alsace

**Président du Directoire**

☎ : + 33 (0)4 38 12 38 98

@ : [pcapdevielle@emertec.fr](mailto:pcapdevielle@emertec.fr)[www.emertec.fr](http://www.emertec.fr)

Président du Directoire, Philippe Capdevielle a orienté l'essentiel de sa carrière au service des PMI, dans le domaine des ressources financières.

Il débute en 1972 comme chargé d'affaires, avant de prendre en 1976 la direction d'exploitation de la SDR du Sud Est pour les Savoie et l'Isère.

Il a ainsi accompagné le développement de 800 PMI en contribuant à leur financement pérenne, soit en capital, soit en prêts à long ou moyen terme.

Il a par ailleurs assumé plusieurs fonctions de direction financière ou stratégique en PME.

Philippe Capdevielle est diplômé de l'ESSEC. Il a conçu et assuré 2 cours d'analyse financière et d'ingénierie financière destinés aux étudiants de 3ème année en école de commerce.

**Luc CHATEL****Ministère de l'Économie de l'Industrie et de l'Emploi****Secrétaire d'État chargé de l'industrie et de la consommation, porte-parole du gouvernement**[www.minefe.gouv.fr](http://www.minefe.gouv.fr)

Marié et père de 4 enfants, Luc Chatel est né le 15 août 1964 à Bethesda (Maryland, États-Unis d'Amérique) au sein d'une famille industrielle haut-marnaise originaire de Bayard sur Marne, près de St Dizier, d'un père amiral et d'une mère professeur de danse, qui deviendra présidente de la fédération française de danse. Après des études chez les jésuites, il intègre l'université de Paris 1 Panthéon Sorbonne où il obtient une maîtrise de sciences de gestion en 1987 puis un DESS de marketing en 1988.

Déjà engagé, il est élu successivement représentant étudiant au conseil d'administration de l'université, président de l'ADEG, deuxième syndicat étudiant de l'université de Paris 1 puis président de la junior entreprise « Sorbonne Conseil ».

En 1988/1989, il effectue son service militaire en tant qu'élève-officier de réserve dans la Marine nationale, comme aide de camp de l'amiral commandant les forces sous-marines et la force océanique stratégique. Il entre dans la vie active en 1990, au sein du groupe L'Oréal où après une période commerciale de six mois il intègre la direction marketing France comme chef de produits puis chef de groupe. En 1995, il rejoint la direction des ressources humaines comme responsable du recrutement puis DRH d'une entité.

**L'engagement politique :** Il adhère au Parti républicain dès 1991, et devient conseiller municipal de Bayard sur Marne en 1993. En 1995 il est nommé secrétaire fédéral du parti républicain pour la Haute-Marne, entre au conseil municipal de Chaumont (1996) et devient délégué départemental de l'UDF dans la foulée. Lors des élections régionales de 1998, il est élu et devient Vice-président chargé du développement économique de la Région Champagne-Ardenne. C'est en juin 2002 qu'il est élu député de la 1re circonscription de Haute-Marne avec 59 % des suffrages.

Impliqué à l'UMP dès sa fondation, il fut l'un des 9 rédacteurs de la charte des valeurs du parti nouvellement créé, dont il devient secrétaire national, membre du bureau politique et secrétaire départemental pour le département de la Haute-Marne.

De mars 2004 à juin 2007, il assume la fonction de porte-parole national de l'UMP ; Le 10 juin 2007 il est réélu député de la Haute Marne au premier tour avec près de 54% des suffrages. Le 19 juin 2007, il est nommé secrétaire d'État auprès du ministre de l'Économie, des finances et de l'emploi, en charge de la consommation et du tourisme.

Maire de Chaumont (Haute-Marne), depuis mars 2008.



**Membre du Bureau Exécutif  
et du Directoire,**

**Président Fondateur Wallix**

☎ : + 33 (0)1 53 42 12 90

@ : jnoel@wallix.com

www.systematic-paris-region.org



Après avoir commencé sa carrière dans la production audiovisuelle à contenus culturels (documentaires, fiction historique), Jean-Noël de Galzain se lance en 1995 dans l'édition multimédia avec Best of Media.

En 1997, il est recruté pour assurer le développement de projets NTIC innovants en France puis à l'international : les portails de santé CLIHOP et Medinweb pendant 2 ans. Il reprend une petite société de services en 1999 pour fonder Aurora Groupe qui devient rapidement l'un des spécialistes Français des logiciels libres -SSLL-. L'entreprise est revendue en 2003 au Groupe Business et Décisions.

En Octobre 2003, avec une équipe d'experts Linux-Sécurité et sur la base de la technologie "TotalSecure", il fonde l'éditeur de logiciels de sécurité informatique Wallix qu'il dirige aujourd'hui au sein du Groupe IF Research dont il est à l'origine.

Jean-Noël de Galzain est entrepreneur depuis plusieurs années, il a participé ou participe à plusieurs projets d'entreprises technologiques dont il assure le développement commercial, stratégique et/ou financier. Jean-Noël de Galzain est diplômé en Mathématiques et en Économie.

## Marcel DERUY

## Lyon Place Financière et Tertiaire

**Président**

☎ : + 33 (0)4 78 37 62 30

@ : LPFT@lyon-finance.org

www.lyon-finance.org



Né le 4 janvier 1942 à St Etienne (42)

Ingénieur Arts et Métiers (1965), Diplômé du Centre des Hautes Etudes de la Construction (1966), Diplômé du CPA (1988)

1966 – 1972 Ingénieur chez Socotec société de contrôle de la construction

1972 – 1984 Directeur Régional du groupe CCME (devenu Cie BTP)

1984 – 1996 Directeur Régional de Sofaris

1997 – 2006 Directeur Régional, puis Directeur du Réseau Sud-Est de la BDPME, devenu OSEO bdpme, puis Conseiller du Président d'OSEO

Président de la Chambre Honoraire au Tribunal de Commerce de Lyon

Président de LYON PLACE FINANCIERE ET TERTIAIRE

Enseignant aux Universités de Lyon2 et Lyon III, à EM Lyon et au CPA

Médiateur au C. A. R. A. (Centre d'Arbitrage et de Médiation Rhône-Alpes)

Membre de l'Association des Experts en Évaluation d'Entreprises (A3E)

Administrateur du CPA Lyon, d'AVENIR ENTREPRISES, d'ACTION'ELLES

Président du Comité Scientifique du Salon des Entrepreneurs Lyon Rhône-Alpes

Membre du Comité Scientifique des Assises Nationales de la Création et de la Transmission d'Entreprises

Membre fondateur du Master Évaluation et Transmission des Entreprises à l'Université Lyon2

Président de jurys à HEC Entrepreneurs, Responsable du module « Transmission-Reprise »

Intervenant en formation des repreneurs d'entreprises à ESSEC Paris et au Centre des Entrepreneurs (groupe EM Lyon)

Censeur d'OSEO garantie

**CEO**

☎ : + 33 (0)1 42 72 20 04

@ : sd@fabernovel.com

www.fabernovel.com



Diplômé d'ESCP-EAP, Stéphane Distinguin rejoint en 1997 le cabinet Deloitte & Touche, d'abord à Londres au sein du pôle High Technology group, puis à Paris. En 1999, il participe à la création d'Up&Up, fonds d'investissement « early stage ». Il contribue ainsi au développement de start-up dans les domaines de l'édition logicielle et des technologies pour l'environnement.

En 2003, Stéphane Distinguin crée la plate-forme d'innovation faberNovel. Implantée à Paris et San Francisco, faberNovel intervient comme concepteur et développeur d'expérimentations innovantes (faberNovel), consultant en management de l'innovation (filiale faberNovel Consulting) et opérateur de services web et mobiles communautaires (filiale af83) pour le compte de grandes entreprises (RATP, SFR, Gaz de France, Lyonnaise des Eaux, L'Oréal, Universal, 3 Suisses, Accor). faberNovel s'est diversifiée avec la création d'entreprises telles que digitick, Chugulu Games, C4M, DoYouBuzz, playy.tv ou Persistant Labs ...

Très impliqué dans le tissu de l'économie de l'innovation Stéphane Distinguin est administrateur du Comité Richelieu et préside depuis 2004 Silicon Sentier qui regroupe une centaine de sociétés parisiennes dans le domaine des TIC. Cette association est membre du Conseil d'Administration de Cap Digital et développe deux projets majeurs du Paris numérique : le Quartier Numérique, laboratoire in vivo de l'Internet à très haut débit et mobile dans le 2ème arrondissement et la Cantine, lieu d'accueil, d'échange et de partage pour les acteurs des TIC en Ile-de-France.

**Béatrice JAUFFRINEAU****Femmes Business Angels****Présidente**

☎ : + 33 (0)1 45 77 99 82

@ bej@femmesbusinessangels.org

www.femmesbusinessangels.org



Issue d'une famille d'industriels, Béatrice Jauffrineau a passé 4 ans à l'étranger (Autriche, Russie et Chine) entre plusieurs années d'études (M.B.A d'HEC-ISA, 2 DEA (Sciences Po et linguistique, avec étude du russe et du chinois), tout en étant passionnée par les États Unis.

Ceci lui a donné le recul nécessaire à la compréhension des atouts et des faiblesses de la France, en particulier en matière d'investissement dans des entreprises en création.

Après avoir accumulé plusieurs expériences opérationnelles (export (Nina Ricci), activités commerciales et de trading, publicité, organisation de salons) elle a entamé une carrière de consultante en management et accompagnement d'entrepreneurs.

Depuis 11 ans elle conseille ou forme, pour la Commission Européenne ou la Banque Mondiale, les entrepreneurs, créateurs d'entreprises ou actionnaires (corporate governance).

Elle exerce en cabinet (LBSA, Ernst et Young) ou de manière indépendante.

Béatrice Jauffrineau est membre de l'Institut Français des Administrateurs.

**Président**

☎ : + 33 (0)1 39 63 56 02

@ : laurent.kott@inria.fr

www.capintech.com



Laurent Kott est ancien élève de l'École Normale Supérieure de Cachan, docteur en Informatique, Professeur des Universités.

Délégué Général au Transfert Technologique de l'INRIA depuis 1996, il a été auparavant Directeur Général Adjoint de l'INRIA (1990-1996) et Directeur de l'INRIA Rennes (1985-1996).

Administrateur de sociétés de technologies, Laurent Kott est également Président du Conseil de Surveillance d'I-Source Gestion (depuis 1998), administrateur d'OSEO Innovation (depuis 1999) et Président de CapInTech (depuis 2002).

**Pascal LAGARDE****CDC Entreprises****Directeur Général**

☎ : + 33 (0)1 58 50 71 73

@ : pascal.lagarde@

cdcentreprises.fr

www.cdcentreprises.fr



Pascal LAGARDE, Ingénieur en Chef de l'Armement, 44 ans, diplômé de l'école Polytechnique (X 82) et de l'école Nationale Supérieure des Techniques Avancées, a commencé sa carrière comme directeur de programme à la Délégation générale pour l'Armement au ministère de la Défense, dans le secteur des télécommunications (1987-1993). Il devient, au ministère chargé de l'Industrie (1994-1998), au sein de la Direction générale de l'Industrie, des Technologies de l'Information et des Postes, successivement adjoint au sous-directeur « composants électroniques », sous-directeur « informatique et télécommunications » puis fin 1998, sous-directeur « programmes et prospective », notamment en charge du commerce électronique, de la diffusion d'Internet dans les PME et du programme « société de l'information ».

Pascal LAGARDE a été nommé, en septembre 1999, Directeur du département capital risque et amorçage de CDC PME, et en 2001, responsable des activités internationales de CDC PME, directeur général adjoint de CDC PME et président de sa filiale CDC PME Gestion, en charge des investissements dans les valeurs moyennes cotées. En juin 2003, il est nommé Directeur général de CDC PME et de sa filiale FP Gestion.

En septembre 2006, dans le cadre de la réorganisation des activités de capital investissement de la Caisse des Dépôts, Pascal LAGARDE est nommé Directeur général de CDC Entreprises, filiale à 100% de la Caisse des Dépôts, dorénavant en charge de l'intégralité des investissements d'intérêt général de l'Établissement public, dans le cadre du dispositif France Investissement : capital-risque technologique, capital développement et petites transmissions, en fonds de fonds et en co-investissement direct.

Pascal LAGARDE est Président du Conseil de surveillance de Bioam Gestion et de Sophia Eurolab, Administrateur de Proparco, de CDC Entreprises et d'INRIA transfert, vice Président de l'association Capintech et membre du Conseil Général des Technologies de l'Information.

**Vice-président Innovation et Valorisation**

☎ : + 41 (0)2 16 93 70 54

@ : [herve.lebret@epfl.ch](mailto:herve.lebret@epfl.ch)[www.epfl.ch](http://www.epfl.ch)

Hervé Le Bret a passé toute sa carrière dans le monde des hautes technologies.

Après quelques années comme enseignant et chercheur, il est devenu capital-risqueur chez Index Ventures en 1997.

Depuis 2005, il gère un fonds de soutien à l'innovation et aux start-up à l'École Polytechnique Fédérale de Lausanne (Suisse).

Il est aussi l'auteur du livre "Start-Up, ce que nous pouvons encore apprendre de la Silicon Valley" ([www.startup-book.com](http://www.startup-book.com)).

Il est diplômé de l'École Polytechnique (France) et de l'Université de Stanford (USA).

**Jean-Yves LE DEAULT****Conseil Régional de Lorraine****1<sup>er</sup> Vice Président**

☎ : + 33 (0) 3 87 33 62 56

@ : [groupe-socialiste@](mailto:groupe-socialiste@cr-lorraine.fr)[cr-lorraine.fr](http://cr-lorraine.fr)[www.lorraine.eu](http://www.lorraine.eu)

Député de Meurthe-et-Moselle  
Premier vice-président du Conseil régional de Lorraine

**DIPLOMES**

- Maîtrise de biochimie (1968)
- Diplôme d'études approfondies de biochimie (1969)
- Docteur de 3ème cycle en biochimie (1971)
- Docteur ès sciences Université Louis Pasteur à Strasbourg (1976)

**PARCOURS POLITIQUE**

- Député (P.S.) de Meurthe & Moselle (6ème circonscription), élu le 16 mars 1986, réélu le 12 juin 1988, le 28 mars 1993, le 1er juin 1997 et le 16 juin 2002
- Membre de la commission des Affaires Étrangères (1986-1999), de la commission de la Production et des Échanges (depuis 1999)
- Vice-président (1988-1989, 1992-1993 et 1998-2001 et depuis juillet 2002) et Président (1989-1992 et 1997-1998 et 2001-2002) de l'Office Parlementaire d'Évaluation des Choix Scientifiques et Technologiques (OPECST)
- Vice-président du Conseil Régional (depuis 2004) et Premier Vice-président responsable de la Recherche et du Développement Économique
- Conseiller Général de Nancy-Nord (1998-2004), Vice-président du Conseil Général de Meurthe & Moselle chargé de l'Éducation et du Développement Technologique (1998-2001)
- Président de l'OPAC de Meurthe & Moselle (2001-2004)
- Premier secrétaire de la fédération du Parti Socialiste de Meurthe & Moselle (1994-1997), membre du comité national du Parti Socialiste (depuis 1991), Délégué national du PS à la recherche, à la technologie et à l'innovation (1995-2000)
- Secrétaire National du Parti Socialiste à la Recherche et à l'Enseignement Supérieur (2000-2005)
- Responsable National auprès de François Hollande chargé des questions scientifiques (depuis 2005)

**Président du Directoire**

☎ : + 33 (0)1 58 56 25 62

@ : ace@acemanagement.fr

www.acemanagement.fr



Thierry Letailleur est à l'origine de la création, en 1993, de la Financière de Brienne, entreprise de capital risque spécialisée dans le secteur aéronautique-spatial-défense, dont il a assuré la direction générale. Il a parallèlement, en 1996, pris la direction de Brienne Conseil et Finance, société plus directement spécialisée dans le capital amorce.

Il a créé en 1999 la société de gestion ACE Management et lancé, à l'été 2000, le FCPR Advance Capital Europe (ACE).

Il a ensuite organisé en 2002 la prise en gestion des FCPI UFF Innovation III et 123 Multinova, et constitué en 2004 les FCPR Aerofund et Sécurité, respectivement spécialisés dans le redéploiement de la filière aéronautique et le secteur de la sécurité globale.

Depuis 1993, il a dirigé et mis en place, avec les responsables d'affaires, une centaine d'opérations d'investissement dans des entreprises liées au secteur industriel.

Avant de rejoindre la Financière de Brienne, Thierry Letailleur a assuré plusieurs fonctions de responsabilités au sein de la Délégation Générale pour l'Armement, en matière de tutelle des entreprises publiques du secteur aérospatial et défense et de gestion des programmes de ces entreprises.

Thierry Letailleur est diplômé de l'École Polytechnique et de l'École Nationale Supérieure des Technologies Avancées. Il est titulaire de deux degrés de spécialisation de l'École Supérieure de Commerce de Paris (Gestion - Direction et Diagnostic stratégique des entreprises) et assure des fonctions de Maître de Conférence à HEC.

**Nicolas LETERRIER****Pôle Minalogic****Délégué Général**

☎ : + 33 (0)4 38 78 19 47

@ nicolas.leterrier@minalogic.com

www.minalogic.org



Nicolas Leterrier est diplômé de l'École des Techniques du Génie Logiciel.

Il a passé une année chez gaz de France Direction des Études et Techniques Nouvelles puis quatorze années chez STMicroelectronics ingénieur de développement en outils sur les gammes de microcontrôleurs et microprocesseurs de ST. Il a été ingénieur d'application dans les domaines du DVD et du disque dur basé aux États Unis.

Il a également été manager du département de développement d'applications dans les domaines des télécommunications, périphériques d'ordinateur et automobile au sein de la division produit programmable de ST et directeur des développements logiciel sur la plateforme Nomadik.

Il a été en charge du recrutement et du management d'équipes basées en Inde, en Chine et en France.

Il a été Directeur de la R&D de KIS société spécialisée dans les appareils de développement photo et bornes internet.

Il est Délégué général de Minalogic depuis le mois de mars 2006.



**Président Directeur Général**

Normale Sup; Docteur en Biomaths; Membre du Corps des Mines; Conseil Scientifique de Défense (1998-2007)

☎ : + 33 (0) 1 45 62 65 65

@ : pm.uk@idvector.com

www.idvector.com



Fondée en 1991 IdVectoR, entreprise spécialisée dans le développement d'activités nouvelles pour les grands groupes et organismes de recherche.

Constate dès la fin des années 90 que :

- le potentiel économique de la Recherche européenne est très élevé mais sous-utilisé;
- le besoin de financement de la R&D est considérable.

Dans un contexte de mobilisation collectif en faveur de l'investissement en R&D, IdVectoR a donc investi sur plusieurs années pour mettre au point un instrument obligatoire novateur pour le financement et la performance de la R&D en Europe.

IdVectoR a réuni des moyens financiers importants pour le lancement opérationnel, qui seront investis sur plusieurs transactions avec des centres de recherche européens.

**Paul MICHALET**

**Metabolic Explorer**

**Directeur Financier**

☎ : + 33 (0)4 73 33 43 04

@ : pmichalet@metabolic-explorer.com

www.metabolic-explorer.com



Paul Michalet a rejoint la société en 2004 et il a joué un rôle central en menant à bien les récents tours de financement de METabolic Explorer.

Il a 16 années d'expérience en tant que Directeur Financier de groupes internationaux.

Il a contribué à une introduction en bourse sur Euronext. Il est diplômé d'une Ecole Supérieure de Commerce, titulaire d'un DECF et d'un diplôme européen d'analyse financière.

**Président**

☎ : + 33 (0)1 48 08 81 00

@ : info@albanmuller.com

www.albanmuller.com



COSMETIC VALLEY  
FRANCE

Diplômé de l'E.S.C.P. en 1970, Alban Muller a suivi un parcours très orienté vers la valorisation des plantes en fonction de leurs vertus.

En 1978, il fonde la société ALBAN MULLER INTERNATIONAL devenue depuis le GROUPE ALBAN MULLER, *Le Natural Product Designer*, spécialiste des solutions naturelles éco-responsables pour la Beauté, la Santé et le Bien-être.

Alban MULLER a mené ses activités de chef d'entreprise tout en approfondissant ses connaissances dans les domaines de la phytocosmétique et de la phytothérapie.

En 2005, Alban MULLER a été élu Président de la Cosmetic Valley, Pôle de compétitivité labellisé pour son projet de "Pôle Cosmétique : Sciences de la Beauté et du Bien-être".

Au delà de son activité industrielle, Alban Muller s'engage à agir pour la conservation et la valorisation de la biodiversité. Cette implication se traduit par une implication dans de nombreuses initiatives concrètes. Il a par exemple contribué à la création, en 2004, de l'Association de L'Herboretum (Loi 1901) afin d'organiser et de faciliter la diffusion des connaissances relatives aux plantes.

**Hervé NOVELLI****Ministère de l'Économie, de l'Industrie et de l'Emploi**

**Secrétaire d'État chargé du commerce, de l'artisanat, des petites et moyennes entreprises, du tourisme et des services**

www.minefe.gouv.fr



MINISTÈRE DE L'ÉCONOMIE  
DE L'INDUSTRIE ET DE L'EMPLOI

PDG des établissements Janton, depuis 1982  
Chef de cabinet du ministre de l'Industrie, des PTT et du Tourisme, de 1986 à 1988  
Chargé de mission pour la chambre syndicale de la sidérurgie française, de 1977 à 1986

*Fonctions électives*

Député d'Indre-et-Loire, de 1993 à 1997 et depuis 2002.  
Membre de la commission des finances, rapporteur spécial au nom de la commission des finances : développement et régulation économiques  
Député européen, de 1999 à 2002  
Vice-président du conseil général d'Indre-et-Loire, de 1998 à 2001  
Conseiller général d'Indre-et-Loire, en 1997  
Maire adjoint de Richelieu (Indre-et-Loire), depuis 2001

*Fonctions politiques*

Création de l'association Les Réformateurs au sein de l'UMP, depuis mars 2006  
Secrétaire général du Parti républicain en 1990, puis membre du Bureau exécutif du PR en 1993  
Secrétaire d'État chargé des entreprises et du commerce extérieur, de juin 2007 à mars 2008

**Responsable de l'axe  
"Financement des PME et  
de l'innovaiton"**

☎ : + 33 (0) 1 58 50 72 98

@ : [albert.ollivier@](mailto:albert.ollivier@cdcentreprises.fr)[cdcentreprises.fr](http://cdcentreprises.fr)[www.finance-innovation.org](http://www.finance-innovation.org)

Études : Institut d'Études politiques (1976) École Nationale d'Administration (1982).

## Carrière :

Assurance : 1982-1986 CNP - Adjoint au responsable des assurances collectives.

Ressources Humaines : 1986-1987 CDC - Directeur du personnel.

Assurance : 1988-1990 CNP - Directeur de la branche groupe et membre du comité de direction. Président de Fongépar SA (gestion d'épargne salariale) et de l'INPC (institution de prévoyance des salariés).

Stratégie et finance : 1990-1994 CDC - Directeur adjoint puis Directeur de la stratégie du groupe. Membre des conseils de la CNP, de C3D, de la SCIC, et de COMDEV.

Capital Investissement : 1994-1998 CDC - Directeur du programme PME-Innovation.

1998-2003 CDC - Président de CDC PME et de FP gestion (30 personnes, fonds gérés 800 M€).  
Intérim DFD.

2004-2006 CDC - Membre du Comité de Direction du Groupe. Président du Directoire de CDC Entreprises (regroupement de CDC PME et Ixis Private Equity - 120 personnes, fonds gérés 3800 M€, 10 filiales, ramenées à 3).

Membre des Conseil du Commissariat à l'Énergie Atomique, de la Caisse Nationale des Caisses d'Épargne, et du Conseil d'Orientation d'Oséo.

## Actuellement.

09. 2006 CDC- Conseiller du SG du groupe.

Pôle Finance Innovation- membre du comité exécutif, responsable de l'axe financement des PME.

Membre du CA du CEA et président de son comité financier, CA de l'ADIE.

Distinctions : Chevalier de l'Ordre National du Mérite

**Luc ROUSSEAU****Ministère de l'Économie, de l'Industrie et de l'Emploi  
Direction Générale des Entreprises****Directeur Général**@ [luc.rousseau@industrie.gouv.fr](mailto:luc.rousseau@industrie.gouv.fr)[www.finances.gouv.fr](http://www.finances.gouv.fr)

Directeur général des Entreprises au sein du Ministère de l'Économie, des Finances et de l'Industrie depuis février 2005 (devenu Ministère de l'Économie, de l'Industrie et de l'Emploi le 18 mars 2008), ancien élève de l'École Polytechnique, ingénieur général des Mines, Luc ROUSSEAU a été conseiller pour l'Industrie, la Recherche scientifique et la Société de l'information du Premier ministre de 2002 à 2005.

Auparavant, il a occupé différentes fonctions dans l'industrie et l'administration. Il a notamment été directeur régional de l'Industrie, de la Recherche et de l'Environnement (DRIRE) d'Île de France de 1998 à mai 2002, directeur du Cabinet du ministre délégué à la Poste, aux Télécommunications et à l'Espace en 1997, chargé de mission auprès du directeur du Budget au ministère de l'Économie et des Finances en 1996, directeur du Cabinet du secrétaire d'État à la Recherche en 1995, secrétaire général adjoint, secrétaire général puis directeur adjoint des Directions régionales de l'Industrie, de la Recherche et de l'Environnement de 1989 à 1995. Luc ROUSSEAU a également été chargé d'affaires chez Elf Technologies, filiale de capital-risque d'Elf-Aquitaine à New York de 1981 à 1982 après avoir débuté sa carrière chez Usinor en 1980.

**Président Directeur Général**

☎ : + 33 (0)4 38 02 36 50

@ : [tristanrousse@](mailto:tristanrousse@proteinexpert.com)[proteinexpert.com](http://proteinexpert.com)[www.proteinexpert.com](http://www.proteinexpert.com)

**Protein'eXpert**  
Translating Genomes

Ce docteur en biologie cellulaire a cofondé, en 2000, Protein'eXpert avec Nicolas Mouz, docteur en biologie moléculaire.

Le projet scientifique dont la société est issue a été primé à deux reprises (concours création du ministère et tremplins de la fondation Aventis).

Cette jeune pousse s'est spécialisée dans la recherche, optimisation et production de protéines recombinantes pour le compte de laboratoires de recherche publics ou privés et de sociétés de biotechnologies tant en France qu'à l'étranger.

Protein'eXpert a réalisé 1,5 million d'euros de chiffre d'affaires en 2004, et emploie à l'heure actuelle environ 25 personnes.

Elle s'est dotée d'une filiale en 2004, PX'Pharma, pour accroître ses capacités de production.

Px Pharma a reçu en Janvier 2005 de l'AFSSAPS le statut d'établissement pharmaceutique, lui permettant de produire et de libérer des lots de protéines thérapeutiques pour des essais cliniques.

Ainsi, Px Pharma est l'une des premières unités de bio fabrication à façon établies en France à recevoir cette autorisation.

**Grégoire SENTILHES****Aurel Nextstage****Président**

☎ : + 33 (0)1 53 93 49 40

@ : [gs@aurel-nextstage.com](mailto:gs@aurel-nextstage.com)[www.aurel-nextstage.com](http://www.aurel-nextstage.com)

**Aurel NextStage**

Grégoire Sentilhes était le Directeur Général de Screaming Media, une entreprise de syndication de contenu à valeur ajoutée introduite au NASDAQ en 2000 et qui a récemment fusionnée avec CBS Market Watch.

Il était précédemment basé à New York, comme Vice Président Marketing pour le Monde de la division commerce électronique du groupe allemand Bertelsmann.

Il était auparavant co-fondateur et PDG de la division on-line du groupe Lagardère à Paris de 1993 à 1996.

Il a investi avec succès dans le non coté en France, en Espagne, aux Etats-Unis et en Chine : 4 de ses 15 investissements ont été cotés en bourse.

Ancien élève de l'ISG, il a étudié à l'université de Paris Dauphine. Il a fait partie de l'équipe de voile de France III, challenger Français pour la Coupe de l'America.

**Directeur Général Délégué**

☎ : + 33 (0)1 41 83 99 00

@ : [sourdive@collectis.com](mailto:sourdive@collectis.com)

[www.collectis.com](http://www.collectis.com)



David J.D. Sourdivé, polytechnicien, docteur ès sciences, est le directeur général délégué et co-fondateur de Collectis.

Après un doctorat en virologie moléculaire à l'Institut Pasteur, il rejoint un des laboratoires de pointe en immunologie anti-virale à l'université d'Emory (Atlanta, Etats-Unis d'Amérique) où ses travaux portent sur la mémoire immunologique.

Avant de fonder la Société, il a dirigé le laboratoire des biotechnologies au sein de la DGA (Ministère de la défense).

David Sourdivé est également un des fondateurs du pôle de compétitivité Medicen Paris Région (centré sur les industries de santé et les sociétés de biotechnologie), où il siège et représente les PME innovantes.

**Cécile THÉBAULT****SOFIMAC****Directeur des Participations**

☎ : + 33 (0)4 73 74 57 57

@ : [c.thebault@](mailto:c.thebault@sofimacpartners.com)

[sofimacpartners.com](http://sofimacpartners.com)

[www.sofimacpartners.com](http://www.sofimacpartners.com)



Diplômée de l'École Supérieure de Commerce de Clermont-Ferrand et titulaire d'un DESS Marketing, elle pratique depuis 19 ans le métier d'investisseur en capital-risque et développement/LBO dans des PME.

Tout d'abord, au sein de la SDR SOFIMAC, où elle a été en charge d'un portefeuille généraliste et entre autres, gestionnaire d'un Fonds dans les Industries Agroalimentaires.

Puis, depuis 1999 comme Directeur des Participations de SOFIMAC Partners, en coordination de l'équipe d'investissement dans les technologies, et en charge directe de la mise en place et du suivi d'un portefeuille d'activités spécialisé notamment dans les Biosciences.

Elle réalise aujourd'hui de nouveaux investissements dans le cadre du fonds SOFIMAC Croissance.

**Directeur Général Délégué**

☎ : + 33 (0)4 76 41 10 96

@ : lza@dolphin.fr

www.dolphin.fr



Plus de 27 ans d'expérience en conception de circuits intégrés associé à la connaissance des filières technologiques. Plus de quinze ans d'expérience en management d'équipe de développement et en vente de services de conception en microélectronique.

Pendant cinq ans employé à Thomson-EFCIS, en charge de la conception de circuits intégrés servant de véhicule de test pour des procédés technologiques en cours de développement.

En 1985, Co-fonde la société DOLPHIN Intégration. Passionné par les aspects de la conception liés à la technologie, il a développé au sein du groupe DOLPHIN une expertise en portabilité multi-fonderies, spécialement pour la conception et le dessin en sans-fab.

En association avec le centre de recherche de France Télécom à Meylan (CNET), Il est à l'origine de la création d'une nouvelle plate-forme logicielle pour la génération et la conception de structures de test et de mémoires embarquées (Pilot Control Monitor Station, et les progiciels GDS Compiler, GDS Strata and GDS Display).

Il a aussi mis en place à DOLPHIN une équipe de développement de générateurs de mémoire (Retargetable Array Generators, RAG-Time), et a fortement contribué à sa croissance par ses innovations techniques et brevets.

Depuis 1996, il est responsable de l'activité de services de conception sur site client, couronnée de succès par le Award décerné par STMicroelectronics en 2007. Cette réussite est en particulier liée à la mise au point de techniques de recrutement ainsi que des formations assurant une garantie de qualité des prestations de service du groupe. Ceci est démontré par un recrutement constant d'en moyenne de plus de 20 ingénieurs en microélectronique par an.

Depuis début 2004 Directeur Général délégué au développement du groupe DOLPHIN, intégrant plus de 130 ingénieurs qui utilisent des techniques modernes de conception afin de pérenniser la croissance et la performance de l'entreprise dans le domaine des micro et nano technologie.

# *Entreprises*



104, bd Auguste Blanqui  
75013 Paris

☎ +33 (0)1 55 43 09 20

**Carlos BEDRAN**

@ : cbedran@alyotech.com



### Activité

Conseil en Technologies

### Pôle de compétitivité d'appartenance :

Aerospace Valley à Toulouse,  
Images et Réseaux à Rennes

### Stade de développement

- Développement commercial
- Développement international

Date de création : 2005

Nombre de salariés actuel : 1 400

Nombre de salariés à 3 ans :  
4 000

Chiffre d'Affaires 2007 : 78 822 K€

Chiffre d'Affaires 2010 :  
350 000K€

Fonds propres : 11 211 K€

Fonds déjà levés : 32 491 K€

**Montant recherché :**  
**5 à 10 000 K€**

### Aujourd'hui, je recherche

- Des partenaires financiers

### ACTIVITÉ

- Alyotech accompagne ses clients dans l'amélioration de leur productivité grâce à l'introduction de technologies innovantes à forte valeur-ajoutée dans leurs produits et leur organisation: il accompagne ses clients sur l'ensemble du cycle PLM (Product Life Management) de développement de leurs produits technologiques et optimise leurs processus internes par l'introduction de nouvelles technologies.

- Alyotech se positionne en tant qu'expert sur des niches à forte valeur ajoutée et dispose d'une forte capacité à réaliser des projets d'envergure au plan international.

- De par sa taille et sa présence à l'international, ALYOTECH répond à une problématique de plus en plus pressante chez ses clients qui réduisent le nombre de leurs fournisseurs, et globalisent les opérations d'externalisation au plan international, en allant vers des positionnements d'intégrateurs

- ASSYSTEM, ALTEN, AKKA, ALTRAN, CGI, Groupe Fujitsu sont les principaux concurrents du Groupe ALYOTECH.

ALYOTECH se distingue par sa forte croissance, et son caractère résolument international, tourné vers l'Amérique du Nord, où ses concurrents sont peu présents, pour tirer parti de l'émergence des processus d'externalisation sur ce continent

- Nos concurrents indirects sont les équipes de R&D de nos clients.

### L'ÉQUIPE

L'équipe de management est constituée de M. Carlos BEDRAN, des Présidents de chaque pays (France, Canada et Hollande) et de Pierre-Yves CRESPEL, directeur financier. Ils ont tous travaillé ensemble lors d'une précédente opération de build-up réussie, ayant conduit au développement d'un groupe de 2 500 personnes, coté en Bourse, avant sa fusion avec un concurrent. L'équipe de management d'Alyotech est aujourd'hui en mesure d'atteindre les objectifs qu'elle s'est fixés

### PERSPECTIVES DE DÉVELOPPEMENT

- Le Groupe Alyotech prévoit une cotation en bourse pour financer la suite de son développement mais aussi pour bénéficier d'une plus grande notoriété auprès des clients et des collaborateurs.

- Les risques liés à notre activité sont aujourd'hui principalement liés d'une part à la pression tarifaire exercée par les grands donneurs d'ordre, et d'autre part aux difficultés de recrutement liées à la pénurie d'ingénieurs actuellement en train de se profiler.

- Notre stratégie commerciale consiste aujourd'hui en le développement d'offres packagées.

### MARCHÉ / CLIENTS

La cible-client que nous souhaitons développer en France est actuellement le secteur Banques/Assurances dans lequel nous sommes aujourd'hui peu présents.

Alyotech s'est fixé pour objectif de consolider sa présence au Canada, en France et aux Pays-Bas d'une part et d'ouvrir d'autres pays européens (Allemagne, Espagne) ainsi que les États-Unis d'autre part.

Investisseurs	Clients	Concurrents





40 boulevard Jean Ingres  
44100 NANTES

+33 (0) 2 40 46 62 78

Jean-Christophe KERMAGORET

Éric LE GAREC

Jean-François PIED

@: direction@bluexml.com

**Mission :**

**Éditer des outils de développement d'applications durables**

**Activité :**

Éditeur de logiciels durables

**Pôle de compétitivité d'appartenance :**

Pôle Images et Réseaux

**Stade de développement**

- Développement commercial
- Développement international

Date de création : 05/03/2005

Nombre de salariés actuel : 15

Nombre de salariés à 3 ans : 75

Chiffre d'Affaires 2007 : 200 K€

Chiffre d'Affaires 2010 : 5400 K€

Fonds propres : 100 K€

Fonds déjà levés (PPA) : 60 K€

**Montant recherché : 1200 K€**

**Aujourd'hui, je recherche**

- Des partenaires financiers
- Des partenaires commerciaux

**ACTIVITÉ**

blueXML est un éditeur:

- D'outils de développement d'applications durables (blueXML Developer Studio for Alfresco)
- De solutions fonctionnelles durables pour la Santé, l'Agro-alimentaire et le Tourisme

Produit	Marché	Besoin
BXDS blueXML Developer Studio	SSII Gds comptes	Diminuer les coûts de dev Alfresco
blueSIT	Profs tourisme	CRM, CMS, Portails
blueSIH	Ets de santé	Gestion des coûts / T2A
blueSIA	Indus. agro	KM Mémoire Active

**BXDS:**

- Seul configurateur graphique du marché pour Alfresco
- Démarche durable MDA
- Modèle économique open source
- Rapidité de déploiement

**BlueLine (SIT / SIH / SIA) :**

- Démarche durable MDA
- Solutions métiers agiles
- Basé sur Alfresco

L'offre de blueXML fait évoluer les périmètres marchés dans son approche durable. Les solutions sont adaptables par les spécialistes métiers, mettant le système d'information au coeur des besoins du client.

L'offre BXDS n'a pas de concurrence sur le marché.

Les offres blueLine proposent une nouvelle approche du système d'information par modélisation, permettant une adaptation fine et facile, et par génération automatique d'applications, permettant une mise en oeuvre rapide contrairement aux solutions concurrentes rigides et stéréotypées.

**L'ÉQUIPE**

L'équipe dirigeante est composée de trois personnes aux parcours entrepreneuriaux riches de plus de 15 années, qui se répartissent sur les domaines technique (R&D et Edition Logicielle), commercial (SSII / Grands Comptes / Administrations) et de gestion d'entreprise.

**PERSPECTIVES DE DÉVELOPPEMENT**

L'objectif de blueXML est de devenir un référent dans l'approche MDA des systèmes d'informations et dans le développement de logiciels durables.

La réussite du projet de R&D, labellisé par le pôle de compétitivité Images et Réseaux et accompagné par la Région Pays de la Loire et l'OSEO (PPE et PPA) est un challenge à mener à bien. Ce projet permet aussi à l'entreprise de bénéficier du statut de JEI et du CIR.

blueXML s'entoure aujourd'hui de structures de références comme Atlanpole afin d'organiser et de structurer ses activités.

La stratégie commerciale globale est basée sur la mise en place d'un modèle économique open source (comme Talend ou encore Alfresco) supporté par un réseau de partenaires.

**MARCHÉ / CLIENTS**

blueXML déploie actuellement ses activités auprès des SSII et clients grands comptes pour la vente de blueXML Developer Studio. Un accord de partenariat est en cours de constitution auprès d'Alfresco.

Les appels d'offres remportés, notamment auprès de la Région Pays de la Loire, confirment l'acceptation marché de notre approche outillée MDA et développement durable.

Investisseurs	Clients	Concurrents

Espace de Broglie – Bât. B1

5, rue Louis de Broglie

22300 Lannion, France

☎ : +33 (0)8.71.56.87.82

Mob : +33 (0)6.82.61.34.79

**Jean-Marc DESAULNIERS**

Président Directeur Général

@: jean-marc.desaulniers@

breizhtech.fr



#### Mission :

#### Activité

R&D OptoMécaTronique

#### Pôle de compétitivité

#### d'appartenance :

Images & Réseaux en Bretagne

#### Stade de développement

Développement technologique

1<sup>er</sup> produit, 1<sup>er</sup> client

Date de création : 05/2005

Nombre de salariés actuel : 6

Nombre de salariés à 3 ans : 70

Chiffre d'Affaires 2007 : 0 K€

Chiffre d'Affaires 2010 : 8 000 K€

Fonds propres : 350 K€

Fonds déjà levés : 255 K€

**Montant recherché : 2 000 K€**

#### Aujourd'hui, je recherche

Des partenaires financiers

Des partenaires commerciaux

Des partenaires "industriels"

#### ACTIVITÉ

- Activité principale: R&D, composants/sous-systèmes/produits optomécatroniques.

BreizhTech a mis au point un « Moteur de Balayage Multifaisceaux Laser Synchrones », le DBE III (« *Digital Beam Engine™* »).

- Marché et produits

Plusieurs segments lourds sont visés :

- microvidéo projection nomade
- télévision TVHD 3D
- cinéma numérique ultra haute définition
- biomédical : scanner à biopuces en rupture technologique

- Avantages compétitifs et facteurs de succès/atouts (barrières à l'entrée, propriété intellectuelle...)

- Technologie de rupture
- 7 brevets déposés à l'international
- Soutien d' OSÉO
- Coûts de mise en œuvre, de fabrication et délais d'industrialisation faibles sur le secteur micro vidéo projection
- Equipe pluridisciplinaire d'expérience
- Projet Futurim@ge labellisé au sein du pôle images et réseaux

- En quoi l'offre peut-elle faire évoluer le périmètre Marché visé ?

La Technologie innovante, indépendante des technos actuelles détenues et exploitées par des groupes lourds, permettra d'aller au-delà des technologies existantes en terme de capacité de traitement multi faisceaux synchrones, de Ultra haute Définition, de 3D, d'interactivité, et ouvrira d'autres segments importants et variés : Outre la Vidéo Projection tous formats et le Biomédical, citons le Brassage Télécoms très haut débit, le Micro usinage, la Défense.

- Concurrents: La vidéo projection est réalisée actuellement sur la base de 3 technologies coûteuses : DLP, LCD et GLV, détenues par des grands groupes.

#### L'ÉQUIPE

-Jean-Marc Desaulniers, Ingénieur Ecole Polytechnique de Montréal, expérience internationale de 20 ans : Télécom/Multimédia, R&D, Direction Projets, Marketing Stratégique et Produits, "Partnership Officer", Deputy VP Réseau Mobile Alcatel-Lucent (Amérique du Nord), Vice-Président Europe de l'IMS Forum « Internet Multimédia Subsystem » en 2005-2006.

Equipe :

- 1 ingénieur Optique et Propriété Intellectuelle
- 1 ingénieur Logiciel Embarqué
- 1 ingénieur Conception Mécanique
- 1 ingénieur Electronicien
- 1 ingénieur Mécatronique
- 1 ingénieur Physique Interaction Laser/Matière

Jean-Marc Desaulniers s'est entouré de 2 associés : Jacques Angot, 46 ans, Ingénieur ICAM, Directeur de la Communication) et Fabien Keraudy, Conseiller financier, et d'un *Advisory Board* composé de 4 personnalités de haut niveau, consultants seniors l'aidant en terme Stratégique, Marketing et Financier.

#### PERSPECTIVES DE DÉVELOPPEMENT

- Perspectives à 5 ans : citons notamment les segments :

- Micro-Systèmes Vidéo: 150000 unités WQVGA/SXGA à 150€/350€/U, marché de 30 M€.

- Nano-Systèmes: 20% des téléphones mobiles 3G, c-à-d 800000 Nano SVP WQVGA Mobile, 70€/U, marché 50 M€.

- Segment biomédical : 4% du marché soit 300 scanners = 35M€

- Stratégie commerciale

Les accès aux marchés se font au travers d'industriels lourds des secteurs adressés, cette articulation s'appuie sur la création de filiales en « *Limited Partnership* » bénéficiant d'une licence BreizhTech.

Investisseurs

Clients

Concurrents



Parc d'activités  
Les Combaruches  
73100 Aix-les-Bains  
☎: +33 (0)4 79 34 35 36  
Fax : +33 (0)4 79 34 35 30  
www.clipsol.com



### Activité

Conception et fabrication de solutions solaires

**Pôle de compétitivité d'appartenance** : tennerdiss

### Stade de développement

- Développement commercial
- Développement international

Date de création : 04/1979

Nombre de salariés actuel : 136

Nombre de salariés à 3 ans : 150

Chiffre d'Affaires 2007 : 14600 K€

Chiffre d'Affaires 2010 : 32000 K€

Fonds propres : 3000 K€

Fonds déjà levés : 0 K€

**Montant recherché : 7000 K€**

### Aujourd'hui, je recherche

- Des partenaires financiers
- Des partenaires "industriels"

### ACTIVITÉ

Conception et fabrication de solutions solaires.

Marché : Chauffage solaire - électricité solaire

Avantages compétitifs et facteurs de succès/atouts : performances, intégration au bâti, durabilité, éthétisme, rentabilité.

Notre offre permet d'apporter des solutions solaires thermiques pour l'habitat permettant une quasi-autonomie solaire.

Les concurrents : les chaudiéristes.

Atout Clipsol : savoir-faire très innovant.

Nos concurrents indirects : les pompes à chaleur.

### L'ÉQUIPE

Directions générales, commerciales, financières, achats, R&D, chefs de services : BE, méthode, production, achat.

### PERSPECTIVES DE DÉVELOPPEMENT

Devenir le N°1 du solaire thermique français et être dans les trois premiers en photovoltaïque.

Stratégie commerciale : commercialisation en direct (installateurs), réseau de concessionnaires Clipsoleil et maîtres d'ouvrage grands comptes.

### MARCHÉ / CLIENTS

Habitat individuel, collectif. Bâtiments tertiaires et industriels, agricoles, constructions.

Investisseurs	Clients	Concurrents



7 rue Ambroise Thomas  
75009 Paris

☎ +33 (0)1 47 70 30 24

**Grégoire BUISSON**

@: gregoire.buisson@epsilon-research.com



**Mission :** Devenir la source européenne de référence sur l'analyse des transactions non cotées : multiples d'acquisition, indices, études.

**Activité :** Bureau indépendant de recherche et d'analyse financière spécialisé sur les marchés du Capital Investissement et du M&A non coté (valeur €1-500m).

Epsilon a constitué une base unique de rapports d'analyse de deals M&A européens, détaillant le calcul des multiples d'acquisition (« Epsilon Multiple Analysis Tool™ », e-MAT).

**Pôle de compétitivité :**  
Finance Innovation (Fev. 2008)

### Stade de développement

Développement commercial

Date de création : 07/2007

Nombre de salariés actuel : 3

Nombre de salariés à 3 ans : 15

Chiffre d'Affaires 2008 : 300 K€

Chiffre d'Affaires 2010 : 3.000 K€

Fonds propres : 1 K€

Fonds déjà levés :

**Montant recherché : 500 K€**

### Aujourd'hui, je recherche

Des partenaires financiers

Des partenaires commerciaux

**ACTIVITÉ :** Epsilon développe la base de rapports d'analyse de transactions e-MAT, un outil d'évaluation des entreprises et de compréhension du marché du non coté, qui lui permet de proposer à ses clients :

- > base e-MAT en accès direct (en ligne), permettant de constituer un échantillon de transactions comparables et de déterminer les multiples d'acquisition ;

- > indices mesurant l'évolution des prix des sociétés non cotées : indices de marché (ex. Argos), indices sectoriels ;

- > service de valorisation de portefeuille pour le Private Equity (externalisation du calcul de comparables) ;

Cette offre répond à un **triple besoin :**

- > disposer de multiples d'acquisition fiables

- > une meilleure connaissance des prix de marché pour les acteurs de la cession/reprise de PME

- > une évolution de la réglementation pour les fonds d'investissement (valorisation semestrielle de leur portefeuille) et les sociétés (IFRS / 'valeur de marché').

### AVANTAGES COMPARATIFS

- > Innovateur - pas de produit équivalent à ce jour en Europe. Plus de 2.000 rapports disponibles en ligne.

- > Source d'information : Epsilon est partenaire (et distributeur) exclusif de l'un des 5 grands fournisseur d'information sur ce marché (base de données de deals et de comptes de sociétés)

- > Couverture européenne (> 80% des deals non français), tous secteurs, rapports en anglais.

- > Crédibilité auprès des professionnels : exemple de l'indice Argos Mid-Market, aujourd'hui une référence du marché.

**L'ÉQUIPE :** Management : Grégoire Buisson et Anthony Wimbush

- > 20 années d'expérience de la banque d'affaire et du marché des fusions & acquisitions

- > Fondateurs et dirigeants d'Epsilon Corporate Finance Ltd (2001)

- + Equipe d'analystes financiers

### PERSPECTIVES DE DÉVELOPPEMENT :

Développement en 2 phases :

1. 2008-09: développement commercial en France + UK, avec un objectif de 100 clients professionnels / CA €1m.
2. 2009-10: dev. international

Spécificités du business model :

- > Récurrence du chiffre d'affaires (abonnements annuels) ;

- > Marges élevées, une fois l'équipe d'analystes constituées (8 analystes permettent une couverture de tous les deals européens).

- > Potentiel international, e-MAT étant de par sa couverture européenne immédiatement commercialisable hors de France.

### MARCHÉ / CLIENTS :

1/ le marché européen des professionnels du conseil et de l'investissement dans le non coté : fonds de private equity, hedge funds, banques et banques d'affaires, conseils indépendants, CAC/experts-comptables avocats, etc.

2/ le marché « non professionnel » (site Internet dédié): entreprises / dirigeants d'entreprise qui souhaitent avoir une idée de la valeur de marché de leur société à partir de comparables de leur secteur.

**CONCURRENCE :** Indirecte : les bases de données de transaction, mais dont l'information reste très limitée sur la partie financière et les multiples d'acquisition (calcul automatisé, non fiable)

Investisseurs	Clients	Concurrents
Associés fondateurs	12 clients, fonds de Private Equity, banques, conseils M&A	Pas d'équivalent d'eMAT à ce jour, mais concurrence indirecte (ci-dessus)



La Fleuriaye – rue A.volta  
 44881 Carquefou Cedex  
 ☎ +33 (0)2 53 46 00 70  
 ✉ marc.frouin@geensys.com



**Mission**

Le monde de l'embarqué change très rapidement et va être la base de la prochaine révolution numérique à travers deux innovations majeures – le développement par les modèles fonctionnels qui permettra de "programmer le réseau" dans le monde des transports et l'interconnexion entre modules Électronique Embarqués (machine a machine) ainsi qu' entre Électronique Embarqué et Système d'information même dans les contextes de mobilité (Véhicule – infrastructure)

**Activité**

**Éditeur de solution logiciel** (45% du CA) de support du développement de l'électronique Embarqué dans le monde du transport – Aerospace, Automobile, Transport Ferroviaire et Naval ainsi que pour le monde industriel et Énergie.

**Fournisseur de service** (55% du CA) d'Expertise et de Consulting pour les clients du secteur

**Pôle de compétitivité** : Véhicule Automobile Haut de gamme, System@tic et Aerospace Valley.

**Stade de développement**

Développement international

Date de création : 06/2007

Nombre de salariés actuel : 245

Nombre de salariés à 3 ans : 500

Chiffre d'Affaires 2007 : 15.7 m€

Chiffre d'Affaires 2010 : 25 m€

Fonds propres : 7 m€

Fonds déjà levés : Aucun

**Investisseurs** : Aucun

**ACTIVITÉ**

Spécialiste (Pure play) de l'électronique embarquée utilisée comme un système dans les secteurs du transport, de la défense, de l'industrie, des télécommunications et de l'électronique médicale.

Sortir l'électronique du chemin critique, devenir plus efficace dans le développement Électronique Embarqué, avoir des solutions sans "bugs" ni défaut forme un challenge pour beaucoup d'industriels dont le métier d'origine n'est pas l'électronique.

**MARCHÉ**

Le marché adressable en France est de 4 milliards d'Euros – l'industrie occupe 40 000 personnes et est en croissance à deux chiffres.

Le marché Allemand est plus de deux fois plus gros que le marché Français. Les pays émergents sont encore acheteurs pour de nombreuses années des solutions techniques.

L'innovation dans certain secteur comme l'automobile passe pour plus de 50% par une composante électronique embarquée et le futur ne fait que prévoir des accélérations favorisées par la standardisation AUTOSAR. Comme pour le GSM, ce standard qui est déjà en déploiement en France et en Allemagne, est en voie de déploiement mondial.

**Avantages compétitifs :**

- 1 – Offre logicielle originale à très forte valeur ajoutée
- 2 - Conseil à forte valeur ajoutée (certification, qualité, accompagnement outillé, logiciels critiques, etc.)
- 3 – Business modèle incluant de l'OEM avec les éditeurs leaders permettant de rapidement faire converger les offres et de préparer le déploiement international.
- 4 - Capacité de l'entreprise à s'engager sur des résultats
- 5 - Référence Européenne en matière d'innovation (technologies et business model)

**L'ÉQUIPE**

L'entreprise est pilotée par un vétéran de la création d'entreprise ayant 2 introductions à son actif (Nasdaq et Second marché).

Le management est composé de professionnels venant tous soit des éditeurs concurrents leaders mondiaux (Cadence, USA) soit des industriels (Bosch, Clarion, PSA) qui sont les clients cible.

**PERSPECTIVES DE DÉVELOPPEMENT**

Le programme Power 8 d'Airbus– le programme CAP 2010 de PSA ont tous les deux les mêmes objectifs "gagner du temps sur le temps tout en réduisant les coûts et en augmentant la qualité".

Aujourd'hui l'électronique embarquée est sur les chaines critiques de mise en marché.

Geensys se place comme un partenaire pour les industriels dans la conception Électronique Embarqué avec de nombreuses offres comme par exemple : Conception de systèmes complets multi calculateurs intégrant l'aspect réseau de communication inter calculateurs, conception systèmes vue comme un assemblage de composants déjà existants ou alors générés à partir de modèles métier.

Ces déploiements sont facilités depuis 2006 par l'adoption de standards dans chaque industrie (Avionic modulaire, Autosar).

La société est la première PME française à offrir une offre pour AUTOSAR (construite à travers les programmes de pôle de compétitivité) La stratégie de l'entreprise vise à étendre l'offre de logiciel et de service en France, de s'étendre internationalement (15% du CA avec USA, Japon, Chine) et de compléter son offre centrée sur le résultat d'efficience économique et de gains de temps.

**CLIENTS :**

**Automobile:** PSA, Renault, BMW, Valeo, Delphi, Autoliv, Bosch, Denso, Magneti Marelli...

**ADS:** Airbus, Thales, Safran, EADS, Zodiack, ESA, Alcatel, MBDA...

**Transport:** Alstom, DCNS, Bombardier, Siemens, Faiveley, CS, Ensaldo, SNCF, RATP.

**Telecom:** Sagem, Wavecom, Philips, Nagra

**Industrie et Energie:** EDF, Schneider, Vinci, Degremont, Airlíquide

**CONCURRENTS:**

International : DSpace, Etas, Vector, Telelogic

Service France : Généraliste du service Alten, Altran, B2i, Assystem.

Investisseurs	Clients	Concurrents



Chez ESSEC Ventures  
Avenue Bernard Hirsch  
95021 Cergy Pontoise cedex

☎ +33 (0)1 45 81 75 19

### Hugo SALAUN

@ : hugo.salaun@kipak.com

GSM : +33 (0)6 23 74 33 30



### Mission

Fournir aux enseignes de distribution une nouvelle génération de programmes de fidélité qui leur permettra de gagner des parts de marché tout en réduisant leurs coûts.

### Activité

Éditeur de solutions hardware + software dans le secteur de la téléphonie mobile.

### Pôle de compétitivité

#### d'appartenance :

- Pôle Industrie du Commerce (Lille)
- Pôle Transactions Électroniques Sécurisées (candidature en cours)

### Stade de développement

- Développement technologique

Date de création : 03/2007

Nombre de salariés à 3 ans : 12

Chiffre d'Affaires 2010 : 2 800 K€

Fonds propres : 30 K€

Fonds déjà levés : 0 K€

Montant recherché : 400 K€

### Aujourd'hui, je recherche

- Des partenaires financiers

### ACTIVITÉ

Offre : « Loyalty 2.0 »

Nouvelle génération de programme de fidélité pour les distributeurs. Le client inscrit à ce programme reçoit chaque semaine de la part de son enseigne des offres personnalisées et ciblées sur son mobile : il n'a qu'à présenter son portable en caisse pour en profiter.

Les besoins adressés:

- Créer de la différenciation, quand les programmes de fidélité sont aujourd'hui tous les mêmes
- Développer la segmentation client
- Diminuer la consommation de papier
- Améliorer la connaissance client

### INNOVATION/DIFFÉRENCIATION

Technologie

- Une plate-forme capable d'éditer et d'envoyer des codes coupons personnalisés sur tout type de canaux: mobile, email, papier, ...
- Un périphérique en caisse capable de lire et valider un code coupon sur n'importe quel type de support (écran de mobile ou papier) et n'importe quelle technologie (code 2D,tagNFC).
- Un outil d'analyse des comportements clients.

Nos atouts :

- Solution brevetée
- Solution opérationnelle : simple à déployer (pas d'impact SI distributeur), compatible avec les téléphones actuels mais aussi les mobiles NFC de demain et qui permet d'attaquer le marché dès 2008.
- Développement de partenariats stratégiques
- Complémentarité de l'équipe
- Bonne connaissance du marché et un réseau dans la distribution

Concurrents

- Solutions de couponing mobile
  - Sociétés de couponing « classique »
- Kipak est le seul à posséder une technologie réellement opérationnelle pour le déploiement d'une solution de M-couponing en grande distribution.

### L'ÉQUIPE

Hugo Salaun, CEO, 34 ans

Fabrice Kibler, 40 ans, CTO

Pierre-Yves Quintin, 66 ans, Senior Sales Advisor

Jean-Philippe Audoin, 37 ans, Senior Technical Advisor

### PARTENARIATS EXISTANTS / SOUTIENS

- Adhérent du Pôle Industrie du Commerce
- Membre du groupe de travail « Commerce mobile » GS1 France et GS1 Global
- Précédemment incubé à Telecom ParisTech
- Accompagné par Essec Ventures
- Récompensé par une bourse d'Institut Telecom (nov 07)
- Lauréat Innovact (mars 08)
- Soutenu par le CRITT-CCST

### PERSPECTIVES DE DÉVELOPPEMENT

En 2011, nous employons 16 personnes, nous réalisons un CA de 8,5M€ pour un résultat net de 0,7M€. Nous avons une dizaine d'enseignes clientes (1/3 en GSA et 2/3 en GSS). En 2012, 25% des mobiles en parc sont NFC. 1/3 des coupons émis par notre solution sont NFC et 2/3 passent par l'Internet mobile, qui est devenu une « commodity ». Nous avons lancé les Etats-Unis en 2010 et sommes leader en France sur les solutions de couponing mobile toute technologie confondue.

### Partenaires /Soutiens



### Clients

- Depuis 2 mois : 6 leads réalisés.
- Proposition de pilotes en discussion dans 2 enseignes alimentaires et une non alimentaire.

### Concurrents

Gavitec, IMovo, Cellfire, MoBeam, Light Agency, Sogec, Scancoupon, HighCo, Catalina Marketing.



2 rue Robert Schuman  
44 400 REZE

☎ +33 (0)2 51 13 51 42

**Stéphane LACRAMPE**

@ : stephane.lacrampe@obeo.fr



**Mission**

Mise en place d'outils de développement automatisés basés sur Éclipse et le standard MDA.

**Activité**

Édition de logiciels, conseil

**Pôle de compétitivité**

**d'appartenance** : System@tic

**Stade de développement**

- Développement commercial
- Développement international

Date de création : 11/2005

Nombre de salariés actuel : 25

Nombre de salariés à 3 ans : 60

Chiffre d'Affaires 2007 : 750 K€

Chiffre d'Affaires 2010 : 5 000 K€

Fonds propres : 550 K€

Fonds déjà levés : 0 K€

**Montant recherché : 2 000 K€**

**Aujourd'hui, je recherche**

- Des partenaires financiers

**ACTIVITÉ**

La société Obeo accompagne ses clients dans la mise en place d'outils de développement automatisés, allant de l'usine à logiciels à la migration/refonte d'applications informatiques.

Spécialiste de l'approche MDA, acteur majeur de l'écosystème Eclipse siégeant au board de la fondation en tant que "strategic member", la société Obeo aide les grands groupes à relever les défis liés à la complexité des systèmes informatiques embarqués et des systèmes informatiques de gestion.

La qualité et la pertinence des produits et services proposés par la société Obeo sont aujourd'hui unanimement reconnus notamment auprès des grands industriels de l'informatique embarquée.

Acteur identifié sur la scène internationale dans son domaine, la société Obeo est notamment à l'origine du projet Open Source Acceleo (<http://www.acceleo.org>).

La société commercialise également le logiciel Agility, solution permettant de moderniser automatiquement les applications et programmes legacy. Face à des compétences de plus en plus rares et des coûts de maintenance de plus en plus importants, Agility permet de rétro-documenter, migrer, re-factorer ou refondre tout type de programmes (Ada, Java, C, C++, Forte, Cobol, Oracle Forms, Visual Basic...)

Acteur reconnu auprès de grands comptes français majeurs, Obeo commercialise également ses solutions auprès d'intégrateurs de tout premier rang.

**L'ÉQUIPE**

Stéphane LACRAMPE est directeur de la société Obeo depuis sa création et a notamment travaillé à Londres dans une startup du groupe easyJet. Conférencier de niveau international, il siège également au board de la fondation Éclipse.

Etienne Juliot, fort d'une expérience acquise auprès de très grands comptes, met à profit ses compétences techniques pointues pour développer l'activité commerciale de la société.

Jonathan Musset, créateur des produits de la société Obeo, dirige l'équipe produit.

Stéphane Lacrampe, Etienne Juliot et Jonathan Musset sont tous trois fondateurs de la société et lauréats du réseau Ouest Entreprendre. Leurs expériences antérieures et leur complémentarité leur procurent une vision claire et stratégique du marché.

**PERSPECTIVES DE DÉVELOPPEMENT**

Obeo ambitionne de devenir une référence sur le marché des outils de développement sur les secteurs de l'informatique de gestion et informatique embarquée.

Obeo a pour objectif de devenir un groupe à échelle internationale, grâce notamment à son excellence technologique basée sur des standards de modélisation ouverts et sur l'image de qualité de la société.

Ce développement se fera via de la vente directe et via des partenariats avec des éditeurs spécialisés.

Investisseurs	Clients	Concurrents
	Thales, CEA, Airbus, Alstom, Unédic, Atos Origin...	Mia-software, Softeam, Sodius



PHARMAXON, Parc Scientifique de Luminy, IBDML, Case 907  
13288 MARSEILLE Cedex

☎ +33 (0) 4 91 26 97 36

**Pascal Deschaseaux, Président**

☎ +33 (0) 6 14 74 00 18

@ : [pascal.deschaseaux@](mailto:pascal.deschaseaux@pharmaxon.com)

[pharmaxon.com](http://pharmaxon.com)



**Mission** : mise au point de thérapies médicamenteuses innovantes pour des pathologies graves du système nerveux

**Activité** : recherche et développement biopharmaceutiques

**Pôle de compétitivité d'appartenance** : ORPHEME

### Stade de développement

Développement technologique

Date de création : 09/2004

Nombre de salariés actuel : 12

Nombre de salariés à 3 ans : 22

Chiffre d'Affaires 2007 : NA

Chiffre d'Affaires 2010 : 2.000 K€

Fonds propres : 60 K€

Fonds déjà levés : 515 K€

**Montant recherché** :

1 500 à 5.000 K€

### Aujourd'hui, je recherche

Des partenaires financiers

## ACTIVITÉ

- Pharmaxon est une société biopharmaceutique identifiant et développant des Modulateurs de la Mobilité Cellulaire, une nouvelle classe thérapeutique

- Les produits développés sont des molécules thérapeutiques jouant le rôle de « lubrifiant cellulaire » (repousse neuronale suite à des lésions traumatiques de la moelle épinière, des nerfs périphériques ou du cerveau) ou de « colle cellulaire » (limitation de la migration de cellules de tumeurs cancéreuses cérébrales).

- Il s'agit d'une approche de rupture brevetée, dont les licences exclusives mondiales sont détenues par Pharmaxon. La société et son réseau scientifique possèdent une expertise unique dans ce domaine émergent. Elle a été à l'origine de plusieurs prestations de service pour d'autres sociétés ou des laboratoires publics.

- Les pathologies concernées sont orphelines : pathologies rares, graves, pas de traitement spécifique actuel. Les besoins médicaux sont donc considérables.

- Les concurrents sont des sociétés pharmaceutiques et de biotechnologie européennes et nord-américaines. L'approche de Pharmaxon est unique et rationnelle, consistant à moduler les effets de cibles biologiques impliquées dans le développement embryonnaire du système nerveux et réexprimées lors des pathologies précitées.

- Les concurrents indirects sont les sociétés développant des approches de thérapie cellulaire pour les lésions du système nerveux et des approches de radiothérapie pour les tumeurs cérébrales.

## L'ÉQUIPE

Le management de Pharmaxon est une combinaison d'expérience business et scientifique de haut niveau, dont l'ancienne présidente de la Société Française de Neurosciences. L'équipe a une expertise particulière dans la recherche de molécules modifiant la mobilité cellulaire et dans l'évaluation de leur efficacité préclinique.

## PERSPECTIVES DE DÉVELOPPEMENT

- Dans 5 ans, Pharmaxon sera une société biopharmaceutique commercialisant ses premiers traitements pour des lésions traumatiques du système nerveux. Ceci devrait d'abord concerner les lésions aiguës de la moelle épinière, un marché de 800 millions d'euros de CA annuel potentiel.

- Le risque principal est l'échec des développements en cours (toxicité, non confirmation d'efficacité chez l'homme) et une progression ralentie en cas de financement insuffisant

Pharmaxon envisage la commercialisation de thérapies du système nerveux en direct ou via des partenaires commerciaux, les autres produits faisant l'objet de cession de licences.

## MARCHÉ / CLIENTS

Pharmaxon est positionné sur des marchés orphelins de 800 millions à 2 milliards d'euros de CA annuel potentiel. Les clients seront des hôpitaux (départements de neurochirurgie) et des sociétés pharma/biotech (via des accords de licence)

Investisseurs	Clients	Concurrents
INSERM Transfert Initiative, Esperante, Primavera, CAAP Création	Hôpitaux (commercialisation en propre), sociétés pharma/biotech (licences)	Différentes sociétés pharmaceutiques et biotechnologiques (Europe, USA), en nombre encore limité



# *Vitrine de l'innovation*



Pépinière du Pontet - BP2  
13590 Meyreuil  
☎ : +33 (0)4 42 12 64 61  
**Lilian DAUZAT**  
@: ldauzat@bazile.fr



### Mission

Apporter une solution simple de communication et de sécurité pour les seniors en mettant l'innovation au service de tous.

### Activité

Développement de terminaux mobiles simplifiés ainsi que des services associés.

### Pôle SCS

### Stade de développement

- Développement technologique
- 1<sup>er</sup> produit, 1<sup>er</sup> client
- Développement commercial

Date de création : 10/2005  
Nombre de salariés actuel : 8  
Nombre de salariés à 3 ans : 144  
Chiffre d'Affaires 2007 : <10 K€  
Chiffre d'Affaires 2010 : 9 M€  
Fonds propres : 450 K€  
Fonds déjà levés : 280 K€

**Montant recherché : 1 M€**

### Aujourd'hui, je recherche

- Des partenaires financiers
- Des partenaires commerciaux
- Des partenaires "industriels"

### ACTIVITÉ

« un milliard de téléphones vendus tous les ans et pas un pour ma mère ! »

*J.F. Peyre, Fondateur*

Bazile Telecom a développé une solution de téléphonie mobile simplifiée à destination de ceux qui ne peuvent pas ou ne veulent pas se servir des téléphones classiques. Cette solution s'articule autour de deux axes : un téléphone à un seul bouton (ni clavier ni écran) et un centre d'appels, plateforme de transferts et de services.

Les offres proposées rendent la téléphonie mobile accessible à tous ceux qui sont exclus de la téléphonie mobile classique. Ainsi, les seniors, les malvoyants ou encore les personnes en situation d'handicap se trouvent immédiatement dans la cible.

La solution développée par Bazile Telecom répond à un besoin croissant pour les familles de garder le contact avec leur aînés et de permettre à ces derniers de pouvoir facilement communiquer avec qui bon leur semble. Enfin, le téléphone conçu par Bazile Telecom permet de joindre les urgences en appuyant pendant plus de 5 secondes sur l'unique bouton.

Contrairement aux téléphones « simples » disponibles sur le marché Français, Bazile apporte un service humain en plus du terminal. 24h/24 et 7j/7, les opératrices Bazile Telecom peuvent transférer les appels des utilisateurs et paramétrer avec eux le téléphone (sonnerie, volume, reconnaissance vocale, etc.). Le téléphone est également entièrement programmable sur internet, par l'utilisateur ou sa famille.

2 brevets ont été déposés concernant le téléphone et le service associé.

### L'ÉQUIPE

Une équipe très soudée, passionnée et dynamique. Des fondateurs aux compétences complémentaires et qui ont fait leurs preuves par le passé, et des jeunes décidés à faire aboutir le projet !

### Fondateurs:

- Jean-Luc Grand Clément  
*Telecom Paris*  
Création d'Eurotechnique, ES2, Pixtech
- Yves Morel  
*HEC finance*  
DG de Absys Cyborg (350 actifs)  
Direction financière
- J.F. Peyre  
*Docteur Ingénieur Supelec*  
Gestion & Direction Technique
- Frank Drummond  
*Medecin psychatre + INSEAD*  
Directeur d'hopital aux USA

### Equipe Managériale/non

#### fondateurs:

- Charlotte Peyre : *ESIEE Paris + ESIEE Management*  
Développement du service/clients
- Nicolas Roussel  
*Arts&Métier + IAE*  
Marketing et ventes
- Lilian Dauzat *ESIEE Paris*  
Partenariats + Responsable IT

### PERSPECTIVES DE DÉVELOPPEMENT

Le marché des seniors est en forte progression, et ce pas seulement en France. L'objectif en France est d'obtenir 250 000 abonnés d'ici 5 ans (4 à 5% du marché adressable).

Dans le même temps, Bazile souhaite développer son activité à l'international en commençant par l'Europe puis l'Amérique du Nord. Ce déploiement sera facilité par la création d'un package B2B (licences).

Investisseurs	Clients	Concurrents
Fondateurs + Amis & Famille	<b>B2C</b> : Seniors/Malvoyants/Personnes en situation d'handicap <b>B2B</b> : Institutions (maison de retraite, etc.)/Mutuelles / Sociétés de service	<b>France</b> : Doro (Easy 5, HandleEasy) <b>A l'étranger</b> : Jitterbug (USA), Emporia (Autriche)



28 rue de la Donelière  
35000 Rennes  
☎ : +33 (0) 2 99 63 09 09

**Guillaume de La Tour**  
@ : guillaumedelatour@bluefox.fr

**Mission** : fournisseur de contenu multimédia, spécialisé dans le média digital

**Activité** : BlueFox commercialise et agrège 3 types de contenu : vidéo, flux d'informations et de divertissement, infographie

**Pôle de compétitivité d'appartenance** :  
Image et réseaux/ Bretagne  
*Média, communication / Bretagne*

### Stade de développemen

Développement international

Date de création : 12/2006  
Nombre de salariés actuel : 5  
Nombre de salariés à 3 ans :  
Chiffre d'Affaires 2007 : 155 412 K€  
Chiffre d'Affaires 2008 : 1 000 000 K€  
Fonds propres : 300 000 K€  
Fonds déjà levés : 0 K€

**Montant recherché** :  
**1 000 000 K€**

### Aujourd'hui, je recherche

- Des partenaires financiers
- Des partenaires commerciaux
- Des partenaires "industriels"

### ACTIVITÉ

- BlueFox habille les écrans digitaux des lieux d'attente et/ou de vie des entreprises.

- Le marché digital touche essentiellement la communication interne (70 %, source CSA pour APCAD) et l'aménagement d'espaces d'attente et lieux de vie (salles d'attente, centre commerciaux...).

- BlueFox commercialise : des vidéos : sous forme de partenariats avec des producteurs français et étrangers prestigieux tels que BBC, AETN, CCTV, 0927 des flux (RSS et XML) d'information (news, météo, horoscope...) et de divertissement (geste écologique du jour, mots d'esprit, sorties cinéma...) de l'infographie permettant de réaliser des animations graphiques publicitaire et de créer des chartes graphiques aux couleurs d'une entreprise

- BlueFox est la seule société en France à appréhender le media digital par le contenu, pierre manquante au média

- Les concurrents potentiels de BlueFox sont en fait ses partenaires : fournisseurs de solutions globales, les intégrateurs et autres vendeurs de matériel cherchent de plus en plus de contenu pour mettre en avant leur solution, leurs écrans et rendent le média dynamique et attractif.

- Les concurrents indirects sont les agences de communication spécialisées en média numérique et les intégrateurs proposant des solutions tout en un.

### L'ÉQUIPE

6 personnes au total

CEO : direction de la société et développement/fidélisation commercial

Chef de projet : organisation interne et suivi de projet

Directeur artistique : responsable de la production et des partenariats avec les producteurs.

### PERSPECTIVES DE DÉVELOPPEMENT

- Continuer à s'implanter et s'imposer comme un acteur incontournable de la communication audiovisuelle dynamique et comme le fournisseur de contenu français et européen.

- La stratégie commerciale de BlueFox a 2 axes :

les ventes indirectes : développer, perenniser et renforcer nos accords de partenariats avec les intégrateurs, fournisseurs de matériel (hardware, software et écrans) et autres acteurs du marché. Il s'agit de marché à fort déploiement

les ventes directes : sur des marchés nécessitant moins de développement technique et essentiellement tournés vers la communication interne.

Investisseurs	Clients	Concurrents



Technopôle de Ch-Gombert - BP100  
13382 Marseille Cedex 13

☎ : +33 (0)4 91 11 87 61

**Alexandre MERMOD**

@ : amermod@calindasoftware.com



**Mission :** Calinda Software a l'ambition d'apporter un bond de productivité aux secteurs de l'immatériel en optimisant les modes de collaboration.

**Activité :** Calinda Software fournit en libre service sur Internet des solutions logicielles de collaboration intelligente pour les groupes de travail, intégrées avec la messagerie électronique.

**Pôle de compétitivité d'appartenance :** Pôle SCS

**Stade de développement**

Développement commercial

Date de création : 01/2007

Nombre de salariés actuel : 3

Nombre de salariés à 3 ans : 12

Chiffre d'Affaires 2010 : 1 700 K€

Fonds propres : 55 K€

Fonds déjà levés : 20 K€

**Montant recherché : 300 K€**

**Aujourd'hui, je recherche**

Des partenaires financiers

Des partenaires commerciaux

Des partenaires "industriels"

## ACTIVITÉ

Calinda Software fournit en libre service sur Internet des solutions logicielles de collaboration intelligente pour les groupes de travail, intégrées avec la messagerie électronique. Notre produit MindUp est basé sur une technologie innovante permettant aux équipes projet de gagner du temps et de la qualité dans la collaboration et la prise de décision au quotidien.

Calinda s'adresse au marché des logiciels collaboratifs et décisionnels de projet et groupes de travail par abonnement sur Internet (SaaS). Le marché du collaboratif est important mais a besoin d'innovation pour un meilleur ROI client. Le SaaS permet une diffusion rapide.

Calinda Software a développé la technologie brevetée et primée C2IM de capture, modélisation et visualisation de la connaissance collective au fil de l'eau. L'utilisation de cette technologie permet d'appréhender et de capitaliser les connaissances échangées par e-mail dans un projet, de manière non intrusive, quelle que soit la messagerie électronique utilisée par les participants. Elle donne ainsi une dimension collaborative et décisionnelle aux échanges d'e-mails dans un groupe. Vidéo sur <http://www.calindasoftware.com>

## PERSPECTIVES DE DÉVELOPPEMENT

Aujourd'hui : Levée de fonds 1 M€ (300 k€ en 2008 et au moins 700 k€ en 2009) pour industrialiser la solution en SaaS. Perspectives : CA 2 M€ à 3 ans, valo. 30 M€ à 5 ans, rapprochement avec un acteur majeur du logiciel.

## L'ÉQUIPE

**Alexandre Mermod, co-fondateur et directeur général**, est diplômé de l'École Polytechnique Fédérale de Lausanne (Suisse) et a été Directeur technique chez Bee Ware, manager chez BMC Software et ingénieur chez Sun Microsystems.

**Sébastien Bassompierre, co-fondateur et directeur technique**, est diplômé de l'IUP d'Avignon, et dispose d'années d'expérience qui lui confèrent une expertise de pointe en développement de logiciels d'entreprise avec les technologies les plus performantes (Java/J2EE, XML, etc.). Il est notamment l'un des créateurs des logiciels PATROL Visualis et BSM Discovery de BMC Software, où il était leader technique pendant plusieurs années.

**Christophe Guyard, associé Business Angel**, apporte son expérience des affaires, du management et de la gestion, ainsi que ses contacts. Il dirige actuellement Bee Ware pour qui il a obtenu la confiance de Sofinnova Partners. Auparavant, il a fondé Axians et dirigé plusieurs sociétés au sein du groupe Vinci.

**Denis Giromini, directeur commercial**, ancien directeur commercial chez Oracle, Denis apporte son expérience du commerce et du marché du logiciel, ainsi que ses contacts clients et grands-comptes.

## MARCHÉ / CLIENTS

Les premières cibles de MindUp en SaaS seront les associations professionnelles/clusters/pôles les SSII et les départements R&D ou IT de grands comptes.

Investisseurs	Clients	Concurrents
ACANOKE	BMC Software, DIGITECH, Micropole-Univers, Pole Risques, Autogrill	Jive Software, 37signals, Grove, GroupSystems

# CAPA

## CHAUSSURES À TALON AMORTISSANT

6 allée des Tricheries

31840 SEILH - France

☎ +33 (0)5 62 21 33 30

**Sébastien KULAK**

@ : sebastien.kulak@taskeo.com

**Mission : Développement, fabrication, distribution et vente de chaussure de ville (homme – femme) avec amortissement intégré dans le talon**

**Activité : Chaussures**

**Pôle de compétitivité d'appartenance : AESE (Aerospace Valley = Aéronautique Espace et Systèmes Embarqués)**

**Stade de développement**

Développement technologique

Date de création : 04/2008

Nombre de salariés actuel :

Nombre de salariés à 3 ans : 14

Chiffre d'Affaires 2007 : 0 €

Chiffre d'Affaires 2010 : 5 000 K€

Fonds propres : 3 000 K€

Fonds déjà levés : 150 K€

**Montant recherché : 3 000 K€**

**Aujourd'hui, je recherche**

Des partenaires financiers

## ACTIVITÉ

- Conception, développement et fabrication de chaussures amorties

- Marché de la chaussure de ville haut de gamme homme et femme. Résout le dilemme entre confort et tenue du pied.

- Issue d'une technologie spatiale SPADD® brevetée, les chaussures CAPA sont les premières chaussures de ville ayant les avantages d'un pied maintenu et des performances d'amortissement supérieurs aux chaussures de sport.

- La mutation du marché de la chaussure comme un bien de consommation vers un investissement de qualité

- WESTON, HESCHUNG sont des exemples de concurrents  
Aucunes chaussures de ville à semelle dure intègre à ce jour une technologie d'amortissement

- Si on intègre notre valeur ajoutée, il n'y a pas de concurrence directe pour le secteur choisi.

## L'ÉQUIPE

L'équipe de management est issue de deux entreprises innovantes : une récente dans le domaine du marketing, et l'autre plus ancienne et expérimentée, dans le domaine technique. L'équipe ainsi formée connaît bien les problèmes liés au démarrage d'une activité.

## PERSPECTIVES DE DÉVELOPPEMENT

- il est prévu que la société commence à faire des bénéfices dès la troisième année, et les perspectives de croissance sont considérables tout en ne considérant qu'une très faible part du marché : inférieure à 0.3%. Le résultat prévu est de 2 M€ en 2011 et 8 M€ en 2012

- la distribution et la vente se fera dans un premier temps par les réseaux existants, sur la base d'accords de coopération. En même temps une vente par Internet sera élaborée.

- L'essentiel de la stratégie commerciale repose sur la communication et la publicité qui sera conséquente au début du projet.

Investisseurs	Clients	Concurrents
SOGEDIN, Europe Expansion, ARTEC Aerospace, ISMANS	Grand Public (cible 1 : Haut de gamme- Luxe Cible 2 : Tout le monde.	Haut de gamme : Weston, Bexley, Heschung Tout public : Geox, ...



21, Avenue François Favre  
74000 ANNECY

☎ +33 (0)4 50 27 80 32

**Sébastien BECK**

@ : sbeck@daesign.com



### Mission

Des technologies issues des jeux vidéo pour des usages sérieux, en l'occurrence, pour des applications de formation professionnelle

### Activité

Conception, réalisation et édition de Serious Games

**Pôle de compétitivité  
d'appartenance : IMAGINOVE**

### Stade de développement

Développement international

Date de création : 02/2002

Nombre de salariés actuel : 16

Nombre de salariés à 3 ans : 25

Chiffre d'Affaires 2007 : 755 K€

Chiffre d'Affaires 2010 : 3 000 K€

Fonds propres : 253 K€

Fonds déjà levés : 350 K€

**Montant recherché : 2 000 K€**

### Aujourd'hui, je recherche

Des partenaires financiers

Des partenaires commerciaux

## ACTIVITÉ

Dæsign développe et commercialise des programmes de formation basés sur des simulations de dialogues.

Ces simulations utilisent des techniques de jeux vidéo (personnages 3D animés en temps-réel) et reposent sur notre technologie propriétaire AVA (Acteurs Virtuels Autonomes). Celle-ci est issue de six années de recherche en analyse structurale de dialogues, en collaboration avec les laboratoires de recherche les plus performants en la matière : l'IRISA (INRIA/CNRS) de Rennes et l'Université Laval de Québec.

## MARCHÉ

D'ici 2012, les modifications démographiques vont obliger les entreprises à former de nombreux cadres. En raison des volumes de personnes à former et de leurs profils (génération Y, habituée aux jeux vidéo et au zapping), elles vont être amenées à innover dans leurs processus de formation et à adopter des solutions adaptées à ce public.

Au fur et à mesure des gains en maturité, les bénéfices des formations ludiques et pratiques vont être de plus en plus reconnues et vont accélérer leur pénétration.

## CONCURRENCE

Les organismes de formation, qu'ils soient généralistes (Cegos, Demos) ou plus spécialisés en eLearning (CrossKnowledge, SkillSoft) sont des concurrents, principalement indirects, car ils ne disposent pas de produits « ludiques » et basés sur des mises en pratique dans leurs offres de formation à distance.

## L'ÉQUIPE

L'équipe de Dæsign est composée de 16 permanents. Elle réunit des compétences pointues dans les domaines de la conception interactive, de la pédagogie et des contenus, de la recherche et développement informatique, du graphisme et de l'animation 3D et de la gestion de projet.

La force de cette équipe réside dans sa cohésion et son aptitude, éprouvée au cours des années, à travailler en synergie. La plupart de ses membres sont de formation supérieure ; tous ont une expérience de haut niveau.

## PERSPECTIVES DE DÉVELOPPEMENT

En trois ans, en partant de rien, avec l'obligation d'évangéliser, Dæsign a démontré la validité de son modèle économique. Maintenant que les Serious Games deviennent « à la mode », le développement va encore s'accélérer.

Le développement commercial est principalement assuré en direct. Toutefois, pour des cibles particulières (export, PME, collectivités publiques, ...) des accords de partenariats ont été ou vont être noués.

## MARCHÉ / CLIENTS

Dæsign vise en priorité les très grands comptes ayant des besoins de formation de plusieurs centaines de salariés.

Toutefois, nous avons commencé à développer une offre de produits sur-étagère disponible en mode ASP et accessible à des entreprises de toutes tailles.

Notre objectif est maintenant de nous développer à l'international en commercialisant des produits existants localisés.

Investisseurs	Clients	Concurrents
Business Angels	AXA, BNP Paribas, France Telecom, Air France, AGF, Alcatel, Vivendi, SFR, Generali, Crédit Agricole, BCV, AFPA, SNCF, E&Y, Groupama, OIM, OMPI,...	Cegos, Demos, CrossKnowledge, SkillSoft, ...



100, route des Houillères-BP2

13590 MEYREUIL

☎ : +33 (0)4 42 61 27 90

**Frédéric PITHOUD**

@ : frederic.pithoud@editag.eu

### Mission

Leader des solutions RFID hébergées

### Activité

Conception de solutions logiciel & matériel électronique.

### Pôle de compétitivité d'appartenance :

Pôle SCS - Solutions Communicantes Sécurisées

### Stade de développement

Développement commercial

Date de création : 05/2007

Nombre de salariés actuel : 4

Nombre de salariés à 3 ans : 20

Chiffre d'Affaires 2007 : 15 K€

Chiffre d'Affaires 2010 : 1900 K€

Fonds propres : 100 K€

Fonds déjà levés : 0 K€

**Montant recherché : 250 K€**

### Aujourd'hui, je recherche

Des partenaires financiers

### ACTIVITÉ

EDITAG conçoit et commercialise des solutions clés-en-main, accessibles par internet pour identifier, protéger, tracer des objets ou des personnes.

Nos solutions utilisent la technologie d'identification par radio-fréquence (RFID).

Nos applications :

- Monalitag® : pour protéger des œuvres d'art (détection de mouvement, protection de vitrine)
- Exhibitag : identification et localisation de visiteurs sur des salons, congrès.
- Vinetag (traçabilité viticole) : pour collecter automatiquement la provenance des grappes vendangées et les informations de traitements phytosanitaires.

Développées autour d'une plateforme commune, nos solutions associent la puissance de la RFID à la souplesse d'internet pour :

- Plus de fonctionnalités,
- Des usages innovants,
- Un déploiement simple,
- Un accès par abonnement

Nos points forts :

- Une équipe complémentaire
- des produits innovants par rapport à la concurrence
- Un modèle économique récurrent (formule par abonnement).

Nos solutions sont développées autour d'une plateforme commune conçue en interne (étude brevet en cours) et qui nous permet de rapidement enrichir fonctionnellement notre offre par rapport aux demandes marchés.

Outre notre stratégie de distribution commerciale, notre positionnement nous a permis de bâtir une politique de partenariat active (apporteur d'affaire), avec des fabricants de matériel RFID et éditeurs de solution métier complémentaires (plateforme de vidéo-surveillance, application de gestion événementiel, application de traçabilité).

### L'ÉQUIPE

**Frédéric Pithoud**, PDG, 41 ans

- Manager expérimenté qui apporte une forte connaissance métier.
- Lancement de produits
- Direction de projets au sein de PME et chez STMicroelectronics (Etats-Unis et en France).
- Direction d'équipes basées en France/Italie Etats-Unis, Singapour et Taiwan.

**Pierre Moreau**, directeur technique, 51 ans

- Apporte une forte composante technologique en informatique et intégration.
- Direction de projet/architecte senior en système d'information
- M2M.

### PERSPECTIVES DE DÉVELOPPEMENT

L'activité EDITAG se développera sur les bases suivante :

- Extension de la couverture géographique
- Nouvelles solutions verticales
- Vente de la plateforme auprès d'intégrateurs

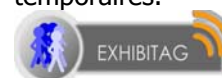
Nous valorisation EDITAG à 8M€ à l'horizon de 5 ans.

### MARCHÉ / CLIENTS



**Marché** : protection des biens

**Clients** : musées, galeries, collectionneurs, expositions temporaires.



**Marché** : évènementiel

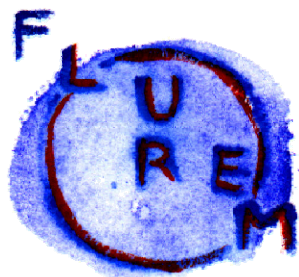
**Clients** : prestataires et exploitants de lieux évènementiels.



**Marché** : traçabilité agro-alimentaire.

**Clients** : caves coopératives et domaines.

Investisseurs	Clients	Concurrents



64, chemin des mouilles  
69134 Ecully Cedex

☎ +33 (0)4 78 33 99 35

**Macoumba N'DIAYE**

@ :macoumba.ndiaye@fluorem.com

### Mission

Vente de logiciels et de services en CFD

### Activité

Édition de logiciels de CFD

### Pôle de compétitivité

**d'appartenance :**

LUTB

### Stade de développement

Développement technologique

Développement commercial

Développement international

Date de création : 05/2000

Nombre de salariés actuel : 10

Nombre de salariés à 3 ans : 20

Chiffre d'Affaires 2007 : 700 K€

Chiffre d'Affaires 2010 : 1,500 K€

Fonds propres : 330 K€

Fonds déjà levés : 700 K€

**Montant recherché : 2 à 3,000 K€**

### Aujourd'hui, je recherche

Des partenaires financiers

Des partenaires commerciaux

Des partenaires "industriels"

### ACTIVITÉ

- L'activité principale de Fluorem est l'édition de logiciels scientifiques de simulation numérique pour l'aéronautique et le spatial, l'automobile et l'industrie de l'énergie et de l'environnement

- La simulation numérique est un segment du marché du PLM. C'est le domaine des outils d'ingénierie qui connaît aujourd'hui une forte croissance (12% par an pour atteindre 4 milliards d'ici 3 ans). Le marché de la CFD est celui qui connaît la plus forte progression, avec 18% de croissance annuelle (analyse DARATECH). Les outils de Fluorem s'inscrivent intégralement dans ce marché. Turb'opty™ le fer de lance du développement de Fluorem. C'est un logiciel de paramétrisation pour la l'analyse, la conception, le design et l'optimisation. Nos outils permettent une forte réduction des temps de conception, évitent les redondances des calculs en phases de fabrication et de test, diminuent le nombre de tests physiques et contribuent ainsi à une réduction forte des coûts de développement et de fabrication

- Nos avantages compétitifs reposent sur le fait que Turb'opty™ est l'unique logiciel de paramétrisation en CFD à l'heure actuelle. La technologie sur laquelle est basée Turb'Opty™ rompt véritablement le goulot d'étranglement que constitue la CFD dans le processus de conception. C'est un module complémentaire, qui ne remet pas en cause la chaîne de conception du client mais vient plutôt se brancher sur les logiciels existants, qu'ils soient commerciaux, développés en interne chez l'industriel ou issus de la recherche. Du point de vue managérial, il offre l'avantage de séparer la partie purement résolution, qui nécessite un expert CFD, de la partie design dont la préoccupation est le produit fini.

### L'ÉQUIPE

- **Stéphane AUBERT** est docteur en mécanique des fluides de l'École Centrale de Lyon. En tant que CTO, il est responsable de la recherche et du développement du logiciel Turb'Opty™. Il assure aujourd'hui la fonction de PDG.

- **Pascal FERRAND** est docteur en mathématique et docteur d'État des sciences. C'est un expert reconnu au niveau international en turbomachine et il dispose d'un grand savoir-faire en méthodes numériques et analytiques.

- **Macoumba N'Diaye** est docteur en mécanique énergétique et a été à l'origine dans la mise au point et le développement de Turb'opty à Fluorem.

### PERSPECTIVES DE DÉVELOPPEMENT

distribution directe en Europe (grands comptes, PME/PMI avec ou sans compétences en CFD, BDE, organismes de recherche scientifiques, milieux universitaires et académiques, projets et programmes de recherche européens.

### MARCHÉ / CLIENTS

Le marché automobile, intégrant les équipementiers et les constructeurs

Investisseurs	Clients	Concurrents



## INDUCT

135, rue du fossé blanc  
92230 GENNEVILLIERS

Pierre LEFEVRE

@ : [plefevre@induct.fr](mailto:plefevre@induct.fr)



#### Activité

Développement de produits de robotique automobile et d'aide à la conduite

#### Pôle de compétitivité

d'appartenance : MOVEO, SYSTEM@TIC

#### Stade de développement

Développement technologique

Date de création : 06/2007

Nombre de salariés actuel : 14

Nombre de salariés à 3 ans : 35

Chiffre d'Affaires 2007 : 650 K€

Chiffre d'Affaires 2010 : 5.000 K€

Fonds propres : 150 K€

Fonds déjà levés : 0 K€

Montant recherché : 3.000 K€

#### Aujourd'hui, je recherche

Des partenaires financiers

#### ACTIVITÉ

Induct, société créée en 2004, est aujourd'hui l'un des leaders français en matière de recherches, d'innovations et de mises au point de solutions de hautes technologies dans l'univers des transports terrestres.

Spécialisée dans le développement de solutions embarquées dans les domaines de la géolocalisation, des communications sans fil, et de la robotique automobile, ses champs d'actions concernent tout particulièrement la mobilité, les pratiques de déplacement, les systèmes d'informations et de sécurisation, la gestion et le transport intelligents.

Partenaire dans de nombreux projets, les équipes d'Induct travaillent en collaboration avec diverses unités de recherche et laboratoires universitaires, tels que le CEA List, l'ENST Bretagne, Renault, Inria, le laboratoire de robotique de l'École des Mines de Paris, le Laas-CNRS, mais aussi avec l'Université de Riverside aux États Unis.

Récemment, Induct qui a bâti le projet MERIT, a reçu le label du pôle de compétitivité MOVEO.

MERIT propose de développer et d'industrialiser des modules électroniques pour l'aide à la mobilité des personnes âgées et à mobilité réduite en voiture. Ces modules électroniques seront conçus comme une extension des systèmes d'aide à la navigation, et PDA, sur lesquels seront greffées des aptitudes à la perception autonome et à la décision (détection d'obstacles, détection de la route, lecture automatique des panneaux, aide à la planification de trajectoires, ...).

#### L'ÉQUIPE

Induct est une équipe constituée de managers et de chercheurs de haut niveau épaulée par un pôle marketing et commercial performant.

#### PERSPECTIVES DE DÉVELOPPEMENT

L'objectif est de faire émerger un nouvel industriel français de taille moyenne, adressant rapidement le marché du grand public (modèle Business to Consumer - « B2C ») de l'aide à la conduite dans un objectif d'amélioration à court terme de la mobilité des personnes, de la sécurité routière et du respect de l'environnement.

#### MARCHÉ / CLIENTS

Le parc automobile roulant met 11 ans pour se renouveler à 75% (source CCFA), et un développement de véhicule neuf dure de 2 à 5 ans. Cela rend le vecteur « véhicule neuf » **structurellement inadapté** à la diffusion des nouvelles technologies de l'information dont la vitesse d'évolution est extrêmement rapide (en 5 ans tout change).

Par ailleurs, les standards et les performances de l'électronique multimédia embarquée évoluent très rapidement depuis quelques années, sous la poussée de l'industrie des téléphones mobiles, des PDA et des systèmes de navigation mobile.

Le marché visé est donc le marché grand public automobile de seconde monte, acheteur de systèmes de navigation mobiles.

Investisseurs	Clients	Concurrents



Résidence Vauban  
66210 Mont-Louis

☎ +33 (0)4 68 04 14 89

**Denis EUDELINÉ**

@ : denis.eudeline@free.fr



**Mission : Développement d'une**  
Nouvelle filière de « Productions Industrielles »  
non polluante.

**Activité : Energie Solaire à hautes**  
températures > 3000 °C.

**Pôle de compétitivité**  
d'appartenance : D.E.R.B.I à  
Perpignan, et probablement le **Pôle**  
**Européen Céramique à Limoges**

**Stade de développement**

- Développement technologique
- 1<sup>er</sup> produit, 1<sup>er</sup> client
- Développement commercial
- Développement international

Date de création : 01-07-1993

Nombre de salariés actuel : 5

Nombre de salariés à 3 ans : 10

Chiffre d'Affaires 2007 : 230 K€

Chiffre d'Affaires 2010 : 2000 K€

Fonds propres : + les brevets 100 K€

Fonds déjà levés : 75 K€

**Montant recherché : 2000 K€**

Sachant que 50 % viendront des Pôles

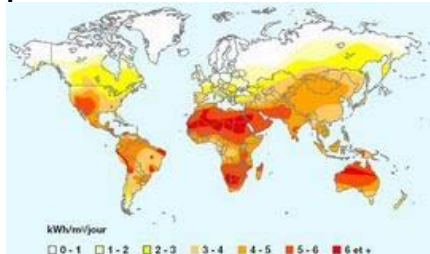
**Aujourd'hui, je recherche**

- Des partenaires financiers
- Des partenaires commerciaux
- Des partenaires "industriels"

## ACTIVITÉ

Développement de « Procédés Industriels » non polluants au Four Solaire ! Développement de Fours Solaires pour la Petite Industrie des zones à fort taux d'ensoleillement.

**Les zones orangées sont idéales pour installer des Fours Solaires**



Cuissons de Céramiques et fusions de Bronze, par la concentration « solaire » au Four Solaire de Mont-Louis. **Deux procédés brevetés !** Un troisième brevet en préparation ! **Marché :**

Vente de Fours Solaires clé en main, pour les zones à fort taux d'ensoleillement, notamment les DOM TOM, la formation des utilisateurs et la maintenance des installations.

**Avantages compétitifs :**

Energie gratuite, non polluante et inépuisable ! **70 % de rendement ! Pas de gaz à effet de serre !** Amélioration de la qualité des productions et des conditions de travail, possibilité d'appoint avec du bio-gaz !

**Barrières:** technologie de production encore méconnue, investissement élevé, en attendant la fabrication en série.

Marché potentiel considérable, mais non activé, tant qu'il n'y a pas de démonstrateur en production !

Pas de concurrence directe, pour l'instant ! Nous sommes, à ce jour, les seuls, à vouloir commercialiser les Fours Solaires, en nous appuyant sur 18 ans d'expérience !

Plus l'énergie sera coûteuse, et plus les Fours Solaires seront rentables !

## L'ÉQUIPE

**Denis EUDELINÉ :** Directeur Gérant Ingénieur, Expert en Four Solaire, 23 ans d'expérience dans la Recherche appliquée, dont 18 ans sur les Fours Solaires et 15 ans dans le Bâtiment et les Travaux Publics. Cinq brevets d'inventions.

**Ivan Komarof :** Directeur du Développement, Mastere Spécialisé Management Global des Risques, avec 17 ans d'expérience en management, équipe commerciale de ventes en Informatique, gros systèmes et grands comptes.

**Ludovic Bruant :** IUT de Montluçon Technicien Supérieur, spécialiste des cuissons et fusions de bronze au Four Solaire.

## PERSPECTIVES DE DÉVELOPPEMENT

Nous avons, à ce jour, quatre projets pour l'implantation de Fours Solaires : le 1<sup>er</sup> pour cuire les Poteries de SAFI, au Maroc, le 2<sup>em</sup> à l'Université Polytechnique de Puebla, au Mexique, pour un Four Solaire multifonctions, les 3<sup>em</sup> et 4<sup>em</sup> au Burkina Fasso pour cuire les briques d'une nouvelle Université sur l'eau et l'environnement.

Il nous manque le Prototype ci-dessous, dans le Sud de la France pour déclencher les ventes



## MARCHÉ / CLIENTS

Petite Industrie et groupements d'Artisans dans les zones à fort taux d'ensoleillement, notamment dans les DOM – TOM, et dans tous les Pays de la ceinture « solaire », toutes les zones oranges et rouges de la carte « solaire mondiale » ci-dessus

Dans le futur : création « d'Usines Solaires » !

Investisseurs	Clients	Concurrents



2 rue du Belvédère  
91120 Palaiseau  
☎ +33 (0)1 60 14 87 43

**François DELFAUD**

@ : fdelfaud@medit.fr



**Mission : Développer un leader français des logiciels dans le domaine de la conception de principes actifs.**

**Activité :** Développement de logiciels prédictif pour l'industrie pharmaceutique.

**Pôles de compétitivité d'appartenance :** Systematic ; Medicen

**Stade de développement**

- 1<sup>er</sup> produit, 1<sup>er</sup> client
- Développement commercial

Date de création : 06/2003  
Nombre de salariés actuel : 10  
Nombre de salariés à 3 ans : 25  
Chiffre d'Affaires 2007 : 150 K€  
Chiffre d'Affaires 2010 : 1 500 K€  
Fonds propres : 220 K€  
Fonds déjà levés : 0 K€  
**Montant recherché : 3 750 K€**

**Aujourd'hui, je recherche**

- Des partenaires financiers.

**ACTIVITÉ**

- MEDIT est éditeurs de logiciels en modélisation moléculaire pour la recherche pharmaceutique, cosmétique et agroalimentaire.

- Kalorama Information Inc a chiffré le marché des besoins informatique pour la recherche de médicament à 775M\$ en 2004 et plus de 1000M\$ pour 2008.

Notre logiciel MED-SuMo se positionne en rupture en étant le premier à considérer l'explosion des données structurales, à fort potentiel de conception rationnelle de médicaments, comme fil conducteur du développement logiciel.

- Notre technologie phare MED-SuMo est innovante, brevetée et validée par Sanofi-Aventis (1er Client). Elle occupe une niche de marché où la concurrence est faible.

Les possibilités de réutiliser le même cœur de technologie pour agrandir notre marché sont nombreuses. Elaboré sur une architecture informatique de dernière génération prenant pleinement avantage des nouveaux matériels (processeur multi-cœurs, parallélisation...).

- Medit SA développe actuellement un solide pipeline en s'appuyant sur des projets R&D financés sur 2 pôles de compétitivité à vocation mondiale: pharma et IT. Les applications de MED-SuMo se positionnent sur les besoins actuels et futurs du marché pharma, agro et cosmétique.

- Les principaux acteurs du marché sont des companies américaines présentes sur le marché depuis plus de 20 ans. Leurs architectures logiciels si elles sont complètes se basent sur des technologies de la génération précédente et dont la mise à niveau est lourde et lente à réaliser.

- Le niveau scientifique et les moyens technologiques à développer et mettre en œuvre limite l'entrée de nouveaux acteurs.

**L'ÉQUIPE**

**François Delfaud (41 ans) :** Fondateur de la société, après une thèse chez Sanofi-synthélabo, il a travaillé 5 ans chez Accelrys, le leader du marché, en tant que commercial, pour finir responsable d'une gamme d'outils sur toute l'Europe. Son réseau, sa connaissance du marché et des aspects techniques du métiers sont des atouts indispensables pour la réussite de MEDIT.

**Fabrice Moriaud (35 ans):** Chimiste modélisateur, après une thèse et un post-doc, il a travaillé à Sanofi-Synthélabo Strasbourg en modélisation moléculaire au contact des chimistes. Disposant d'une très bonne connaissance et expérience de l'informatique, il prend en charge la direction des développements scientifiques.

**Thomas Henry (31 ans):** Biochimiste modélisateur, après une thèse, il a travaillé comme consultant dans les domaines de la biotechnologie et du financement de la recherche. Sa connaissance des outils de modélisation et son expérience du relationnel client l'ont conduit à prendre en charge la direction commerciale et marketing.

**PERSPECTIVES DE DÉVELOPPEMENT**

- Vision de consolidation de 3 à 5 ans (Rachat de technologies et de concurrents / Adossement à un industriel). Le leader du marché Accelrys Inc. a acquis 3 companies pour 27, 40 et 23\$M depuis 2001 (Synopsis Ltd, Oxford Molecular Ltd, Scitegic Inc.). L'année dernière, Tripos a été racheté pour 25.6M\$ alors que MDL-Information a été vendu à Symyx-Technologies pour 123\$M.

- Vente directe à l'exception de l'Asie où nous avons un distributeur depuis 2008.

Investisseurs	Clients	Concurrents



60 bis rue de Bellevue  
92100 Boulogne-Billancourt  
☎ +33 (0)1 46 99 07 76  
www.nemopolis.fr

## Antoine IZARN

@ : aizarn@nemopolis.net



**Mission :** L'apprentissage par le jeu vidéo.

**Activité :** Conception et édition de jeux vidéo éducatifs

**Pôle de compétitivité**

**d'appartenance :**

**Cap Digital**

**Systematic (en cours)**

## Stade de développement

- Développement commercial
- Développement international

Date de création : 11/2003

Nombre de salariés actuel : 6

Nombre de salariés à 3 ans : 20

Chiffre d'Affaires 2007 : 140 K€

Chiffre d'Affaires 2010 : 1.900 K€

Fonds propres : 48 K€

Fonds déjà levés : 155 K€

**Montant recherché : 400 K€**

## Aujourd'hui, je recherche

- Des partenaires financiers
- Des partenaires commerciaux
- Des partenaires "industriels"

## ACTIVITÉ

### Conception et édition de jeux vidéo éducatifs

Le marché du jeu vidéo : 40 milliards d'€, Nos jeux vidéo s'adressent aux enfants de 7 à 12 ans. Les acheteurs que l'on cible sont leurs parents et leurs grands parents. Contrairement aux autres jeux, les nôtres permettent d'apprendre en menant une enquête en Histoire et en Sciences.

- aujourd'hui on apprend par le jeu dans de nombreux domaines, sauf dans le jeu vidéo. Les parents s'en plaignent. Nos jeux répondent à leur attente. De plus, ils sont intergénérationnels.

4 avantages compétitifs :

- un concept original de vrai jeu d'aventure éducatif
- faits avec les spécialistes des époques, lieux ou domaines concernés (ex : château de Versailles)
- graphismes et gameplay top niveau
- esprit non-violent et familial

- concurrents : Ubisoft, Mindscape, Microapplication.

- concurrents indirects : concepteurs et éditeurs de jeux vidéo (Ubisoft), éditeurs jeunesse (Hachette).

## L'ÉQUIPE

**Fondateur :** Antoine Izarn, 45 ans. 15 ans de management dans l'entertainment et l'édition chez Microsoft, Edusoft/Mindscape.

**5 employés :** 1 ex-Cryo + 1 ex-Virgin Interactive + 1 Essec + voix des Fausses pubs de Canal +

**Labels scientifiques :** C.N.R.S, Musée de la Malmaison, Château de Versailles.

**Partenaires :** Château de Versailles, Bayard.

**Soutiens publics :** Commission européenne, Oséo Innovation, CNC, collectivités.

## PERSPECTIVES DE DÉVELOPPEMENT

- croissance du marché : 15 % par an en moyenne

**Perspectives à 5 ans :**

- développement du catalogue de titres.

- arrivée sur consoles NG.

- développement du CA à 2 M€

- leader du jeu vidéo pour apprendre.

- entrée d'1 partenaire industriel dans le capital ou Poursuite du développement avec des capitaux privés.

- valorisation estimée entre 1M€ et 1,5M€.

**Facteurs de**

**risques/challenges :** développement commercial, progrès technologique & export

**Stratégie commerciale :**

• France :

- développement des canaux spécialisés : réseau scolaire, médiathèques, librairies, tourisme...

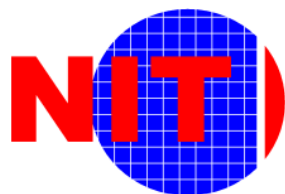
- grande distribution : Leclerc, Carrefour, Auchan..., et distribution spécialisée : Micromania, Scoregame, magasins de jouets...

• Export :

- études & tests à l'étranger & localisation de produits,

- recherche d'éditeurs et distributeurs.

Investisseurs	Clients	Concurrents
Business angels Private equity Fonds d'investissements	Fnac, etc. 600 points de vente client final : grand public : 20..000 produits vendus	Ubisoft, Microapplication, Mindscape



Incubateur INT

9, rue Charles Fourier

91011 Évry

+33 (0)6 60 97 42 07

**Yang NI**

@: yang.ni@

new-imaging-technologies.com

## Mission

Innovation en imageurs CMOS intelligents pour la réalisation efficace de la vision embarquée

## Activité

Conception Fabless des puces caméras CMOS

**Pôle de compétitivité d'appartenance :**  
System@tic

## Stade de développement

Développement technologique

Date de création : 02/2007

Nombre de salariés actuel : 2

Nombre de salariés à 3 ans : 25

Chiffre d'affaires 2007 : 0 K€

Chiffre d'Affaires 2010 : 14000 K€

Fonds propres : 150 K€

Fonds déjà levés : 0 K€

**Montant recherché : 3000 K€**

## Aujourd'hui, je recherche

Des partenaires financiers

Des partenaires commerciaux

Des partenaires "industriels"

## ACTIVITÉ

NIT est une société Fabless qui conçoit et fait fabriquer des puces caméra basée sur une technologie innovante MAGIC.

Les puces caméras MAGIC permettent de supprimer la plupart de problèmes de la prise de vue comme la saturation, l'effet contre-jour et des pertes d'image dans une transition rapide, etc.

La société NIT est propriétaire de quatre brevets européens et internationaux sur la technologie MAGIC et des applications associées.

Les puces caméras MAGIC de NIT permettent de créer des systèmes de vision plus performants, moins onéreux et plus simples et rapides à développer.

Les concurrents directs sont essentiellement des fabricants de caméras CMOS/CCD traditionnels. Les concurrents indirects sont des solutions ad-hoc, ponctuelles pour des applications spécifiques.

Actuellement la technologie MAGIC est la seule technologie en imagerie CMOS monolithique/monopuce capable de capter une scène sans saturation et sans besoins de réglage.

La possibilité d'une réalisation monopuce de la technologie MAGIC sans traitement extérieur permet à la fois une intégration facile dans un système de vision et aussi une excellente stabilité de fonctionnement vis à vis des variations environnementales (température, tension d'alimentation, etc.).

## L'ÉQUIPE

**Yang Ni,**  
CEO/CTO, PhD/HDR/Professeur et inventeur de la technologie MAGIC.

**Yiming Zhu,**  
Concepteur en chef en intégration CMOS, PhD, ex-fondatrice & gérante de la société NéoVision France.

## PERSPECTIVES DE DÉVELOPPEMENT

Notre objectif est de devenir un acteur incontournable en applications visioniques embarquées avec des produits innovants plus performants et moins onéreux.

Nous vendons nos produits en direct sur le marché européen dans un premier temps et développerons le marché global via un réseaux de distributeurs dans des pays visés.

## MARCHÉ / CLIENTS

La technologie MAGIC excelle dans deux conditions de prise de vue difficiles : un écart d'éclairement important dans une scène et une vitesse de variation de lumière rapide.

Nous visons les 4 secteurs de marché:

- vision automobile
- surveillance dans les transports en commun
- vision nocturne numérique
- monitoring industriel

Nos clients potentiels sont :

- équipementiers automobiles (Valéo, Bosch, etc.)
- équipementiers surveillance mobile (Martec, etc.)
- équipementiers de la défense (Photonis, Sagem, Thalès, etc.)
- équipementiers de la vision industriels (HGH, etc.)

Investisseurs	Clients	Concurrents



La Ciotat – 13600 La Ciotat

+33 (0)6 85 33 72 50

**Philippe GUÈNEBAUD**

@ : pg@newsteo.com



**Mission**

« Communiquer dans le bruit pour plus de liberté et de sécurité ! »

**Activité**

Conception d'appareils innovants de communication vocale sans fil

**Pôle de compétitivité**

**d'appartenance :**

Pôle SCS et Pôle Mer PACA

**Stade de développement**

Développement technologique

Date de création : 10/2005

Nombre de salariés actuel : 13

Nombre de salariés à 3 ans : 30

Chiffre d'Affaires 2007 : 143 K€

Chiffre d'Affaires 2010 : 3 000 K€

Fonds propres (incl. Subv.): 1 300 K€

Fonds déjà levés (O.C): 250 K€

**Montant recherché : 2 000 K€**

**Aujourd'hui, je recherche**

Des partenaires financiers

**ACTIVITÉ**

Newsteo développe un système de communication sans-fil basé sur l'ostéophonie (propriété des os à transmettre le son) intégré dans différents produits (casque, oreillette, anti-bruit...).

Le Newsteo Phone est une technologie de rupture avec l'offre existante. Grâce au principe de l'ostéophonie, seuls les sons de la voix sont capturés et transmis, et non l'ensemble des bruits environnants. Ainsi, il devient possible de communiquer en étant à proximité d'un marteau-piqueur, d'une foule hurlante, d'un moteur de voiture... Le Newsteo Phone s'adresse à toutes les personnes souhaitant communiquer dans le bruit. Le produit, suivant ses déclinaisons, est totalement main-libre, sans câble, peut être utilisé en milieu explosif et est étanche.

Newsteo a déposé plusieurs brevets pour protéger ses produits. En particulier, un long travail de recherche a été effectué pour mettre au point le micro ostéophonique, assurant ainsi une importante avance technologique par rapport à un nouvel entrant potentiel.

Le Newsteo Phone, déjà présenté en septembre 2007 à un salon international, A+A, consacré à la protection et la sécurité des travailleurs, a remporté un important succès. En effet, aucun produit ne permet aux personnes travaillant dans des milieux bruyants de communiquer, ce qui les met fréquemment en danger. Ces marchés vont pouvoir améliorer les conditions de travail de leurs employés pour en augmenter la productivité.

Nous n'avons pas identifié de concurrent direct au Newsteo Phone. Les produits permettant de communiquer (talkie-walkie, casque-micro avec réducteur de bruit..) ne sont pas efficaces en milieu bruyant.

**L'ÉQUIPE**

Trois managers expérimentés ayant déjà collaboré dans les même startups technologiques:

- Président (commercial et finance) 43 ans, IBM, Schneider, Schlumberger, SCM Microsystems et Xeole Technologies (création, développement, IPO, revente).
- Directeur Technique (R&D, industrialisation, production) : 33 ans, Mines de Paris, SCM Microsystems.
- Directrice Marketing : 28 ans, Sciences Po, ONU, Neotion.

**PERSPECTIVES DE DÉVELOPPEMENT**

Les perspectives de marché à 5 ans sont considérables grâce aux nouvelles législations de protection des travailleurs en milieu bruyant (10 Millions de porteurs potentiels identifiés sur l'Europe).

Notre stratégie commerciale est de travailler avec les réseaux de distribution actuels. Notre produit sera dans un premier temps décliné sous forme de protection auditive communicante. Nous nous adresserons aux distributeurs actuels d'Equipements de Protection Individuelle, déjà sélectionnés lors du salon A+A. Dans un second temps les fabricants de casques seront ciblés pour leur proposer notre solution sous forme de module OEM.

**MARCHÉ / CLIENTS**

Nous visons dans un premier temps le marché du BTP et des industries bruyantes. Pour cela, le produit sera intégré dans un casque anti-bruit et avec des bouchons d'oreille (protection auditive).

Les segments du sport et de la protection civile et militaire ont également été identifiés et seront ultérieurement adressés.

Investisseurs	Clients	Concurrents
Personnes morales + SOFIPACA (Crédit Agricole)	Professionnels : Grandes industries, BTP, Armée et protection civile. A terme : Sportifs (professionnels puis grand public)	Pas de concurrent direct



77 rue Maurice Flandin  
69003 Lyon  
☎ +33 (0)4 72 80 40 68

**Eric SKOURA**

@ : eskoura@pointcube.fr



**Activité :**

Photo 360° interactive,  
Rich media

**Pôle de compétitivité**

**d'appartenance:**

IMAGINOVE

**Stade de développement**

Développement commercial

Date de création : 10/2004

Nombre de salariés actuel : 6

Nombre de salariés à 3 ans : NC

Chiffre d'Affaires 2007 : 110 K€

Chiffre d'Affaires 2010 : NC

Fonds propres : 30 K€

Fonds déjà levés : 0 K€

**Montant recherché : NC**

**Aujourd'hui, je recherche**

Des partenaires financiers

Des partenaires commerciaux

**ACTIVITÉ :** Pointcube conçoit et réalise des applications alliant deux technologies de pointe : la 3D ultra réaliste issue de l'industrie cinématographique et les technologies 3D temps réel venant de l'industrie du jeu vidéo. Principalement positionnées dans le B to B, les applications virtuelles Pointcube permettent une accélération de nombreux processus industriels, ainsi que de meilleures performances commerciales.

Pointcube propose également un procédé innovant de photographie à 360° interactive (PhotoLive®).

Le procédé Photolive permet la numérisation photographique d'un objet sur 360° et la génération d'un fichier interactif flash utilisable par l'internaute depuis le site internet du client.

Photolive connaît deux déclinaisons principales :

- Photolive *Classic* : une simple rotation horizontale à 360° et un système de loupe permettant des zooms à partir de n'importe quelle image.

- Photolive *Deluxe* : outre la rotation horizontale et le système de loupe, peuvent être ajoutés une rotation verticale à 360°, des séquences scénarisées pour mettre en valeur certaines parties du produit ou montrer certaines fonctionnalités, du texte dynamique, du son, de la vidéo, des effets 3D ou encore un fond peut être incrusté.

Pointcube souhaite développer un nouveau système, le Photolive « Temps Zero ». Ce système, totalement innovant permettra de numériser à 360° des objets ou humains en mouvement en les figeant dans le temps. Le Photolive « Temps Zero » pourra éventuellement faire l'objet d'un dépôt de brevet.

Photolive est destiné aux e-commerçants soucieux de la valorisation de leurs produits, voulant se différencier de la concurrence et désireux d'augmenter leur taux de transformation. Un des points faibles de la VAD est l'impossibilité pour le client de pouvoir visualiser un produit sous tous ses angles. Photolive vise tous les produits en ligne pour lesquels une vue à 360° ou une présentation dynamique et interactive offrent un intérêt.

**L'ÉQUIPE :**

Eric Skoura, Directeur opérationnel, expert en technologie de l'image de synthèse (Maîtrise de marketing, DESS de Design industriel)

Gilles Skoura, Directeur, Ingénieur en Physique nucléaire, Ancien Directeur Department corporate quality chez STMicroelectronics

Un responsable communication & RP, 2 développeurs, 2 infographistes.

**MARCHE ET PERSPECTIVES DE DÉVELOPPEMENT :** Photolive est un produit essentiellement destiné au e-commerce mais peut également être utilisé à des fins publicitaires ou événementielles.

Pointcube doit être une des premières sociétés à aborder ce marché de manière industrielle et être prête dans un futur proche à répondre au mieux aux très gros besoins de ce marché.

**MARCHÉ / CLIENTS :** Les cibles prioritaires sont les e-commerçants (marques ou distributeurs) dans les domaines textile et high tech.

Investisseurs	Clients	Concurrents
	SFR, Decathlon, kalenji, Quechua, Eider, Photoweb, Nathan...	Packshot (solution hardware), Immergence, Amethyste



8 bis rue Gabriel Voisin

51100 REIMS

+33 (0)1 55 90 51 00

Michel FRICHET

@ : m.frichet@telerelief.com



**Mission :** Développer des systèmes permettant la vision collective de vidéo en direct et en relief, sans port de lunettes.

**Activité :** TéléRelief a pour ambition d'assurer la maîtrise d'œuvre de projets pour lesquels la vision collective en direct, en relief et sans lunettes, constitue un avantage concurrentiel significatif.

**Pôle de compétitivité d'appartenance :** Cap Digital

**Stade de développement :**

Développement technologique

Date de création : 22 décembre 2006

Nombre de salariés actuel : 8

Nombre de salariés à 3 ans : 40

Chiffre d'Affaires 2007 : 0 K€

Chiffre d'Affaires 2010 : 12 000 K€

Fonds propres : 257 K€

Fonds déjà levés : 1 700 K€

**Montant recherché : 3 000 K€**

**Aujourd'hui, je recherche**

Des partenaires financiers

Des partenaires commerciaux

Des partenaires "industriels"

**ACTIVITÉ :** TéléRelief est un spécialiste de la production d'images relief, soit par création virtuelle, soit en prise de vues réelles, à partir d'un système révolutionnaire conçu par l'entreprise.

- **Marché :** Les premières applications toucheront la communication d'entreprise, la visioconférence, car elle permet des images saisissantes, donnant l'illusion de la présence.

Puis elle s'appliquera aux marchés grand public des jeux vidéos, des caméras, webcams et autres.

- **Avantages compétitifs :** Le procédé TéléRelief est un système révolutionnaire, le seul au monde aujourd'hui de prise de vues d'images réelles, visibles en relief, en direct et sans lunettes.

- **Un bouleversement du marché :** L'émergence actuelle de l'image en relief constitue l'amorce de la prochaine grande innovation audiovisuelle. Seule la vision sans lunettes apportera le confort attendu.

- **Concurrence :** Il n'y a pas de techn disponible et industrialisable comparable probable à moyen terme. Aucun sy: ergonomique, compétitif et simple d'utilis permettant de diffuser des images 3D naturelles et en direct, n'est annoncé en d du projet TéléRelief.

- **Concurrence indirecte :** On ne peut guère parler de concurrence directe car l'image en relief est une nouvelle dimension de l'image en général, comme la couleur a remplacé le noir et blanc, ou comme la HD va remplacer la définition de l'image actuelle de la télévision.

**L'ÉQUIPE :** Les associés fondateurs ont un passé confirmé d'entrepreneurs et de gestionnaires. Ils possèdent également une grande expérience de l'audiovisuel ainsi que des nouvelles technologies. L'équipe R&D s'appuie sur la collaboration de 14 chercheurs des laboratoires CRESTIC de l'Université Reims Champagne Ardenne, spécialisés dans les technologies de l'image et de l'information. D'autre part TéléRelief met en place un réseau international de compétences techniques, juridiques et commerciales.

**Perspectives :** Dès 2008, TéléRelief a une valeur significative : sa technologie est unique et incontournable, le risque technique de ne pas aboutir quasi-nul : les principes technologiques ont été validés. Cette valeur va augmenter significativement dès l'application de sa technologie aux marchés de masse du jeu et de la webcam.

**Stratégie commerciale :** Le procédé de TéléRelief touche directement les industriels des écrans, de la visioconférence, des jeux vidéo, de la simulation, ainsi que les opérateurs de télécommunication et les prestataires de la communication sur le point de vente. TéléRelief passera donc des accords de collaboration avec ces entreprises, dont certaines suivent déjà ses développements pour intégrer la technologie TéléRelief dans leurs produits.

**MARCHÉ / CLIENTS :** Les 2 premiers clients-types sont les intégrateurs pour les marchés de la communication d'une part, ceux de la visioconférence d'autre part :

- **Visioconférence :** en donnant véritablement l'illusion de la présence, le relief bouleversera ce marché - aujourd'hui déjà sur des taux de croissance annuels de 50% - au point que le terme de « téléprésence » s'imposera définitivement.

**Jeux vidéo, effets spéciaux :**

Le procédé TéléRelief permettra l'intégration d'images réelles en relief dans les images de synthèse déjà produites en 3D (et inversement) pour un marché en quête constante d'effets inédits et spectaculaires.

**La dimension relief « grand public » :**

Avec le développement annoncé et programmé de l'augmentation de la bande passante des réseaux de communication, l'attractivité de la vision relief sans lunettes et en direct va devenir accessible au grand public : TéléRelief commercialisera sous forme de licences technologiques pour les fabricants concernés, une gamme de « WebcamRelief » miniaturisées.

Investisseurs

Clients

Concurrents



# *NOTES*

# *NOTES*

# NOTES

# *NOTES*