

# Pour Nice-Matin, c'est startups day

**MEETING POINT.** Le groupe a accueilli sur son siège niçois ce 13 juin la première édition de son événement Meet Your Startup. Tapis rouge et contacts pour quelques pépites du territoire.



Le groupe azuréen avait mis les petits plats dans les grands pour accueillir ses invités dans les meilleures dispositions dans une salle comble, attentive aux conseils des pros de l'entrepreneuriat. ©Nice-Matin

Paris n'était pas la seule place to be cette semaine pour les entrepreneurs du territoire. Face à Vivatech, Nice-Matin a décidé d'organiser une contre-programmation audacieuse dans ses locaux de l'Arénas pour mettre à l'honneur, instruire et inspirer des startups venus en nombre pour une

après-midi de tables rondes, de speed-meetings et de pitches. A la baguette ? Karine Wenger, cheffe du service économique du groupe, pour accueillir de nombreux acteurs du développement de l'écosystème azuréen. Des incubateurs aux accélérateurs en passant par les investisseurs, il y en avait pour tous les goûts, tous

les besoins, et surtout pour tous les entrepreneurs.

## Une programmation dense

Après une première table ronde axée sur la stratégie du territoire pour stimuler la croissance des startups, animée par Amandine Patroni (Business Pôle Sophia Antipolis), Jonathan Laroussi-

nie (Rise Partners), Sylvain Theveniaud (Allianz Accelerator), Alexandra Golovanow (CECAZ) et Benoit Valla (Aéroports de la Côte d'Azur), les participants ont été invités à un atelier pour booster l'efficacité dans leurs relations presse, salubre pour certains. De quoi survitaminer les troupes avant une discussion des plus optimistes avec le très médiatique Jean de la Rochebrochard sur l'opposition Paris/province : nos startups peuvent-elles faire face aux Parisiennes ? Éléments objectifs de réponse en fin d'article.

## Des talents en lumière

Meet Your Startup était également l'occasion pour quelques pépites triées sur le volet de venir pitcher devant un public averti voire investi. Dix entreprises

régionales se sont pliées à l'exercice: Legapass, Novetech Surgery, BedBoat, ABIM, Abalonheat, InnoDeep, Infineis et Somanity. Une introduction réussie à la dernière table ronde de la journée, dédiée aux parcours de jeunes pousses nées et biberonnées sur le territoire avec Karine Wenger, Marion Landes (GoMecano), Charles Cohen (Bodyguard), Olivier Moreillon (Ecoat), Vincent Desnot (Teach on Mars), Rachid Benchaoui (Coralitech) et Gwénaëlle Flageul (Mycophyto). Pour conclure en business le meeting, petit instant networking, histoire de développer encore un peu plus les synergies au sein de notre riche écosystème azuréen.

RODRIGUE MOUFLIN

## LA GUERRE DES STARTUPS N'AURA PAS LIEU

Jean de la Rochebrochard a évoqué la concurrence entre les startups régionales et parisiennes.



● Petite douche froide pour les entrepreneurs azuréens. Associé au fonds d'amorçage de Xavier Niel, Kima Ventures, qui investit entre 100.000 et 150.000€ dans une centaine de startups par an, Jean de la Rochebrochard n'a pas pris de pincettes lors de sa prise de parole : "nous ne faisons pas jeu égal, et nous ne rivalisons pas avec les startups parisiennes". Un constat que l'investisseur a expliqué par trois éléments propres aux capitales : la concentration des talents, l'esprit de compétition et la concentration du capital. "Imaginer créer le même terrain de jeu est totalement illusoire. Il y a des paramètres qui sont là, qui ne sont pas propres à Paris mais à toutes les capitales", souligne-t-il. L'égalité, on la trouve plutôt ailleurs, comme le confirme l'associé de Kima Ventures : "80% des entreprises que nous finançons ne vont pas réussir, et ce n'est pas lié à la géographie, le ratio est le même partout".

## La révolution est en marche avec Somanity

**INGÉNIERIE.** Lancée officieusement en 2021 sur la base d'un projet, la petite sœur de My3D veut révolutionner le marché des exosquelettes.

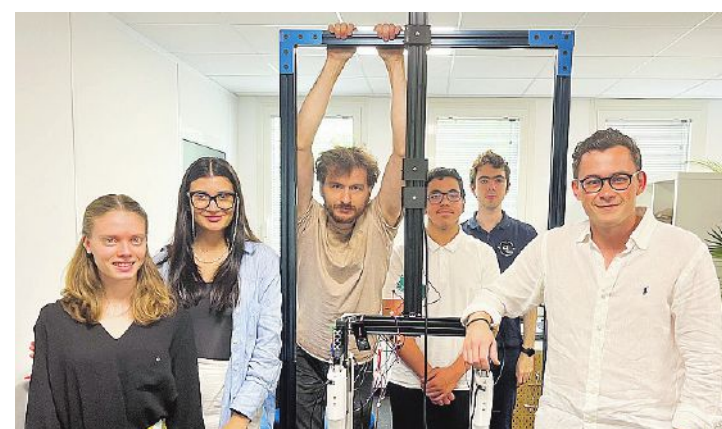
● Un choix motivé par la volonté de rendre accessible au plus grand nombre un appareil "qui peut changer la vie des patients", en leur offrant la possibilité de remarcher normalement via une armature externe. Sur un marché qui devrait peser, pour le secteur médical, près de 5,3Mds\$ à l'horizon 2027, Somanity, dirigée par Mathieu Merian, a de solides arguments à faire valoir. En s'appuyant sur la force de frappe technique et financière de sa première société, spécialisée dans l'impression 3D en ligne, l'étudiant au sein

du programme Global BBA de Skema Business School élabore des exosquelettes ergonomiques, adaptables et surtout imprimés en 3D, principalement à partir de plastique recyclé et biosourcé. Il mise ainsi sur l'open innovation et l'adaptabilité. "Quand vous achetez un exosquelette, vous pouvez personnaliser votre appareil et avoir une réparabilité accrue. Le technicien n'a plus besoin d'avoir un stock de 60.000 pièces, mais juste une imprimante 3D", explique Mathieu Merian. Une feuille de route bien ficelée

qui devrait permettre à Somanity de commercialiser son exosquelette pour un coût oscillant entre 30.000 et 40.000€. Pour atteindre un prix cible, après deux à trois ans de mise sur le marché, de 10.000€ (contre actuellement un gros chèque de 250.000 à 500.000€ pour ses concurrents).

## Du médical vers le spatial

Outre son intérêt pour le milieu médical, la société sophilopolitaine œuvre aussi dans le domaine du spatial via son incubation au sein de l'Agence Spatiale Européenne. Sur sa feuille de route, un dispositif gravitationnel pour éviter la perte de masse musculaire durant les longs séjours spatiaux et un autre, de force et de précision, pour les missions extravéhiculaires. Très dynamique, Somanity travaille également pour le secteur de la défense en développant un "super fantassin", protégé par un exosquelette devenu armure. "Il couvre aussi la sécurité civile



Présente en marge de Vivatech 2023, la team My3D a été invitée à pitcher sur la soirée Founders Night parmi une short list de 5 startups.

pour sauver des personnes sur le théâtre d'opérations très compliquées". Après son ouverture de marché officialisée l'année dernière, la startup finalise actuellement son Minimum Viable Product (MVP) et valide sa recherche pour l'adapter aux trois segments-cibles. Elle s'active également pour lever entre 800.000 et 1,2M€.

"Nous sommes ouverts à pas mal de propositions. Nous cherchons surtout des partenaires industriels pour nous aider à nous développer", souligne l'entrepreneur. Un développement qui passera par la promotion de l'exosquelette en France puis en Europe et enfin sur le marché nord-américain.

BENJAMIN BELLET