



Interreg



UNIONE EUROPEA



FRISTART

MARITTIMO-IT FR-MARITIME

START UP YOUR FUTURE

Fondo Europeo di Sviluppo Regionale

La cooperazione al cuore del Mediterraneo | La coopération au cœur de la Méditerranée

FRI_START CUP

The cross-border business plan competition

THE BOOK OF IDEAS



www.fristart.eu



TABLE DES MATIÈRES

Liste d'idées par secteur économique

TOURISME

Il Mio Autista	4
Waiter Group	5
KRONO.....	6
WAYNOTE.....	7
PASSPASS.....	8
easyQuote	9
Apanage	10
AVATAR.....	11
NudgX.....	12
Glambnb	14
Crociera Semplice - Il motore di ricerca dei crocieristi	15

BIOTECH

EARTHWORMS RECYCLING	17
DELTAGEE.....	19
INNOVA BIOCONTROLE.....	20
INALVE	21
MYCOPHYTO.....	22
Nurkara	24
BioFertiMed	26
HiveGuard.....	27
Production of Spirulina by ICHNOS ALGAE s.s.....	28

ÉNERGIES RENOUVELABLES

ECOMAR Wave Energy Convertire.....	29
STEPSol	30
NEMESYS - NEw Mobility Electric SYStem	32
AeroSpark.....	34

YACHTING

Fit&Fly+	35
SEAMUSTER	36
Haruspex	37
GeBarge Marina Resort.....	38
GREEN RADAR	39
Seares - Mooring Energy.....	40
CMS Marine.....	42

AUTRES SECTEURS ECONOMIQUES

Colouree	43
Ariadne’s Green Thread Project	44
Biophysically-Natural Beauty and Wellness Cream	45
Hospitalink	46
PHOENIX Innovative electric wheelchair	47
Aesthego: the positive Luxury	48
EABlock – Your Safe Business	49
GRETA TULIPANI	50
Conpet	51

Nom du projet
Il Mio Autista

Secteur
Tourisme



Prodotto / servizio

Notre société fournit un marché où les clients et les entreprises de service de voiture avec chauffeur peuvent se rencontrer.

Nous fournissons le meilleur prix pour ce service garanti, sans frais pour les conducteurs rejoignant notre plateforme.

Nous fournissons également un service de partage, avec des résultats pertinents lorsque vous vous dirigez vers les ports et les aéroports.

Cible

Particuliers, professionnels, agences de voyage, personnel en déplacement des moyennes et grandes entreprises (clients, responsables....).

Problème des clients

Habituellement, pour trouver différents prix pour un même service, les clients doivent envoyer un e-mail ou téléphoner à chaque chauffeur pour bénéficier de tarifs différents. Avec notre plateforme, il leur suffit de s'inscrire et de saisir le service requis pour recevoir en quelques minutes toutes les offres pertinentes.

Modèle d'activité

Notre système étant basé sur l'affiliation gratuite des chauffeurs, nous disposons d'un grand nombre de fournisseurs offrant les meilleurs prix pour un service donné. C'est la même chose qu'une réservation pour un transport privé, mais avec un devis en temps réel.

Brevet / Intérêt / Validation

Notre système est déjà validé, 100 % actif et testé.

Fondateurs

PASTOR MORENO
ANASSARETTE GIANNI

Contact

www.mioautista.it

Mobile: + 39 349 4324654

info@mioautista.it

Nom du projet
Waiter Group



Secteur

Tourisme - Industrie hôtelière (restaurants, hôtels, bars, complexes hôteliers, spas, parcs, entreprises de divertissement).

Produit / service

WAITER GROUP s'attaque au problème de la pénurie soudaine et imprévue de personnel, et du remplacement urgent qui en découle, dédié à l'industrie de « l'hôtellerie ».

WAITER GROUP relie instantanément la demande et l'offre de ce marché largement non desservi, en publiant la disponibilité de personnes qualifiées à des moments et à des endroits précis, ce qui permet aux employeurs de se connecter avec eux au moment et à l'endroit requis. Waiter Group aide les personnes qui ont besoin d'augmenter leurs revenus mensuels.

WAITER GROUP est une solution « gagnant-gagnant » :

- pour les **employeurs**, cela résout le problème de trouver du personnel qualifié en très peu de temps
- pour les **employés**, cela permet de générer des revenus supplémentaires à l'endroit où et quand ils sont disponibles

Cible

a) Professionnels du secteur au chômage b) employés mais disposés à travailler des heures supplémentaires pour augmenter leur revenu mensuel c) étudiants d) employés dans d'autres secteurs et disposés à générer un revenu supplémentaire.

Problème des clients

Les entreprises touristiques de toutes sortes doivent faire face au manque soudain de personnel. Les solutions standard « faites sur mesure » sont inefficaces, entraînant des coûts plus élevés, une qualité de service moindre et des conditions de travail moins favorables.

Il existe une main-d'œuvre nombreuse dotée de compétences appropriées et d'un fort besoin de revenus mensuels supplémentaires.

Le potentiel n'est jamais exploité par manque de « visibilité réciproque ».

Modèle d'activité

« Freemium » avec abonnement mensuel - Basic et Premium pour les employés - Business et Entreprise pour les employeurs

Brevet / Intérêt / Validation

Validation : les entrevues avec les propriétaires d'entreprises touristiques montrent un fort intérêt et une volonté de payer, nous pouvons résoudre leur problème efficacement, facilement et instantanément lorsque cela se produit.

Fondateurs

Alessio Giorgi – (fondateur et PDG)

Andrea Dalmaso (VP marketing et stratégie des ventes)

Contact

Web: www.WaiterGroup.com

In: <https://www.linkedin.com/company/waiter-group/>

Mobile +39 335 5435706

Email: a.giorgi@softjam.it

Nom du projet

KRONO



Secteur

Tourisme

Produit/Service

KRONO est une solution complète de chronométrage sportif (Web + application matérielle) prenant en charge toutes les étapes d'un coureur depuis son inscription jusqu'au résultat final.

Cible

Le marché de la course est estimé à 850 millions d'euros avec un budget moyen de 500 euros par coureur. Cette tendance à la course grandit, sous l'effet à la mode du mieux vivre. Nous pouvons également envisager de nous orienter vers d'autres sports, tels que les sports de neige, d'hiver ou nautiques.

Problème des clients

Cette offre est destinée aux organisateurs de manifestations sportives (marketing B2B) afin de simplifier considérablement leur travail en se positionnant comme un point de contact unique pour tout ce qui concerne l'inscription et le chronométrage lors de manifestations sportives.

Modèle d'activité

KRONO est déjà sur le marché et nous voulons les premières pièces du tracker GPS en octobre afin d'effectuer les tests de pré-marketing. Nous espérons le commercialiser à la fin de la phase de R&D.

Brevet / Intérêt / Validation

Pour la chronométrie, la phase de prospection est déjà terminée. Concernant le GPS, une phase d'électronique et d'énergie de R&D sera nécessaire. Un brevet sera déposé pour chaque processus.

Fondateurs

Jeremy MARTINETTI

Henri ORDIONI

Contact:

Web : <https://nubeus.fr>

Mobile : +33 06 03 47 86 84
email : jeremy.martinetti@nubeus.fr

Nom du projet
WAYNOTE

Secteur
Tourisme - mobilité



Produit / service

Les voyages sur l'autoroute sont monotones. Les voyageurs n'ont aucune information sur les régions et les paysages qu'ils traversent. Quand il est temps de faire une pause, les voyageurs, encore une fois, n'ont aucune information sur ce qu'ils peuvent trouver près des sorties. Ils sont déconnectés des régions qu'ils traversent.

La proposition de valeur de Waynote est de connecter les voyageurs des autoroutes à leur environnement en créant une expérience immersive avec des contenus audio et culturels enrichis, conçus pour la mobilité et poussés lorsque les utilisateurs se déplacent en fonction de lieux d'intérêts.

Cible

Waynote est donc une solution qui répond d'une part au vécu peu attrayant des voyageurs sur la route, et d'autre part au besoin de nouveaux services numériques et de nouvelles expériences de marque pour les entreprises du secteur de la voiture / mobilité.

Problème des clients

Les voitures deviennent des objets connectés offrant de nouvelles fonctionnalités au-delà de leur mission d'origine : le transport de personnes. Les constructeurs automobiles doivent donc se positionner en tant que fournisseurs de services afin de contrer la menace d'intermédiation dans la relation client, créée par les entreprises de technologie.

Modèle d'activité

Nous vendons l'expérience Waynote aux constructeurs automobiles et à d'autres services de mobilité en leur fournissant nos contenus qualitatifs touristiques et culturels, conçus et dédiés à la mobilité.

Brevet / Intérêt / Validation

- 25 000 voyages ont été effectués à l'aide de l'application mobile Waynote depuis 2016 en France.
- Couverture de presse positive et retours des utilisateurs
- Partenariat avec le Ministre français de la culture (Ministère de la culture)
- Ce démonstrateur de la vie réelle a suscité l'intérêt des constructeurs automobiles.

Fondateurs

Nadine Pédemarie
Fabien Apeceix

Contact

Nadine Pédemarie

nadine.pedemarie@waynote.fr

+33 (0)6 25 21 93 50

www.waynote.fr

twitter : <https://twitter.com/waynote> / <https://twitter.com/npedemarie>

instagram : https://www.instagram.com/waynote_app/

linkedin : <https://www.linkedin.com/in/nadinepedemarie/>

<https://www.linkedin.com/in/fabienapheceix/>

facebook : <https://www.facebook.com/waynote.fr>

Nom du projet

PASSPASS



Secteur

Tourisme

Produit / Service :

Passpass est une nouvelle application basée sur la communauté pour les activités sportives et de loisirs, qui partage du contenu à travers le monde avec toutes les informations pertinentes.

Elle répond à plusieurs besoins de l'écosystème touristique : les utilisateurs finaux peuvent partager ou avoir accès à toutes les informations en un même lieu, les professionnels du sport et des loisirs peuvent contrôler et promouvoir leur offre, les institutions publiques peuvent diffuser leurs territoires et leurs activités, l'industrie du voyage peut acquérir un contenu local.

L'idée est de devenir la référence dans ce domaine et de positionner Passpass comme solution privilégiée. plateforme pour toutes les réservations sportives et d'activité.

Cible

Passpass a cinq objectifs principaux qui aideront à créer, contrôler et diffuser du contenu : les utilisateurs finaux, les professionnels du sport / loisirs, les institutions publiques, les comités d'entreprise et le secteur du voyage.

Problème des clients

La recherche d'activité / de sport est vraiment fastidieuse et les solutions actuelles sont assez frustrantes pour les professionnels (perte de contrôle, coûteux) et les utilisateurs (pas d'activités gratuites, non exhaustive). Les outils existants sont soit trop généralistes, soit spécifiés dans un type d'activité.

Modèle d'activité

Passpass est et restera gratuit pour les utilisateurs. Quatre modèles économiques sont à l'étude : les commissions de réservation, les abonnements aux comités d'entreprise, les API pour l'industrie du voyage et la ludification.

Brevet / Intérêt / Validation

L'application Passpass a été lancée en décembre 2017. Sans aucune communication spécifique, elle a rassemblé des centaines d'utilisateurs ayant déjà créé 600 spots dans 38 pays.

Fondateurs

Pierre Mathieu

Johan Thivollet
Baptiste Tissot
Thierry Sabran
Chao Kang
Fanny Keller

Contact

www.passpass.org

Facebook: <https://www.facebook.com/passpass.org/>

Instagram: https://www.instagram.com/passpass_official/?hl=fr

Youtube: <https://www.youtube.com/channel/UCwPL7qShbSMfS-tRyw1VY0Q>

Johan Thivollet: (+33) 619616048 johan.thivollet@passpass.org

Nom du projet
easyQuote

easyQuote

Secteur

Tourisme - Éditeur numérique dans l'industrie du tourisme et des événements

Produit / service

Le produit est un SaaS qui vous permet d'obtenir des devis personnalisés de manière évolutive et rentable en un temps record !

Axés sur le secteur du tourisme et des événements, les services incluent les principales fonctionnalités de Crm (gestion de la relation client), Cpq (configuration du devis), Pao (édition assistée par ordinateur) et SPAS (logiciel d'automatisation des propositions de vente).

Contrairement à une solution spécifique couvrant tous les secteurs d'activité tels que Salesforce, PandaDoc, Qwilr, etc., eQ offre une solution qualitative présente dans la vie quotidienne des organisateurs de groupes de tourisme et d'événements.

Cible

La mission est de conquérir les groupes de ce segment professionnel. Le nombre d'organisateur professionnels de groupe autorisés est de 16 000. % de clients ciblés par an : 1,25%.

Problème des clients

La création de propositions sur mesure est pénible pour les organisateurs professionnels de groupe.

Comment peuvent-ils produire 4 fois plus de propositions dans un délai plus court et avec une meilleure prévisualisation ?

Comment peuvent-ils améliorer la conversion des propositions de groupe en offres et réduire le temps passé par proposition ?

Modèle d'activité

Abonnement mensuel et contrat annuel. Incluant toutes les fonctionnalités, sans limitation du nombre de fichiers, de transactions ; nous offrons pour : 1 utilisateur un tarif mensuel de 149 € et 35 € par utilisateur supplémentaire.

Brevet / Intérêt / Validation

MVP fonctionne en direct. L'intégration des développeurs techniques est en cours. Nous prévoyons de démarrer la production du SaaS en novembre 2018 et d'intégrer les premiers utilisateurs en décembre 2018 et d'effectuer la commercialisation en janvier 2019. Nous avons besoin de vous !

Fondateurs

Jean-Pierre Gombert PDG et co-fondateur
 Charles Gombert PDG et co-fondateur

Contact

Charles Gombert
 Mobile: +33 660 91 60 50
 Mail: charles@easyquote.travel

Nom du projet

Apanage

Secteur

Tourisme



Produit / Service

APANAGE est une plateforme de services de yachting agissant en tant que fournisseur de services et de marché.

APANAGE est une application mobile permettant de :

- invité de yacht : sélectionner les services parmi les offres proposées ; définir un itinéraire de croisière quotidien (CI); gérer les dépenses dans un compte APA (Advanced Provisioning Allowance (caution))
- équipage de yacht : gérer l'APA ; fourniture de produits choisis par les invités

Avant d'être répertoriés dans les services disponibles, les filtres sont les suivants :

- promouvoir le savoir-faire et le patrimoine locaux ;
- IA pour choisir les services pertinents ;
- géolocalisation pour éviter les services non pertinents ;
- prévisions météorologiques pour promouvoir des services adaptés

Cible

5% du marché de la location de bateaux au cours de la deuxième année.

Problème des clients

APANAGE:

- de la gestion de trésorerie APA à la carte de compte / paiement. Ceci pour éviter les frictions entre propriétaire / affrèteur / client.
- Sélection de prestataire pour des produits et services locaux, de qualité et mettant en valeur le savoir-faire et le patrimoine
- Sélection du service => pré-réservation / paiement direct et assurance à payer.

Modèle d'activité

La propriété d'une société, le produit d'une société de location de yachts, le produit vendu à des chantiers navals, le produit vendu à des sociétés de location, le produit vendu à des propriétaires de yachts.

Marché (frais / transaction)

Coût inclus dans la charte et remboursement au propriétaire.

Chaque transaction via APANAGE génère des frais.

Brevet / Intérêt / Validation

Le processus de validation est intégré à la feuille de route avec le développement du produit minimal viable (PMV) qui sera mis en œuvre dans une zone maritime sélectionnée.

Fondateurs

Eric de Wolbock-Châtillon

Nikola Gluhajic

Contact

Eric de Wolbock-Châtillon

Mobile : + 968 9179 0306

email : eric@blue-marlin.eu

Nom du projet



AVATAR

Télémédecine avancée virtuellement augmentée en conditions d'éloignement défavorable (plongée)

Secteur

Tourisme : assistance médicale dans le cadre d'activités de plongée et de zones isolées par télémédecine et réalité augmentée

Produit / service

La popularité de la plongée sous-marine est en augmentation constante, ainsi que le nombre de plongées et de maladies corrélées par an, même si le nombre total d'individus exposés (par exemple, plongeurs commerciaux, accompagnateurs hyperbares et plongeurs de loisir) et l'incidence exacte du mal de décompression (DCI) est inconnu. Même si cette maladie affecte les plongeurs de loisir et les personnels travaillant en surpression avec des taux relativement bas (0,01–0,1% par plongée), il est possible que des conséquences dramatiques puissent inciter les passionnés de plongée à prêter une attention particulière à ce problème. Notre objectif est de devenir un chef de file en matière de services d'assistance médicale d'urgence en plongée, en développant des dispositifs médicaux innovants et un centre de contrôle international conçu pour soutenir et mener des opérations d'assistance médicale d'urgence avancées dans le monde entier pour les plongeurs en détresse, y compris dans des conditions d'environnement hostiles.

Cible

AVATAR modifie l'approche existante en matière de diagnostic et de gestion des urgences médicales en plongée dans un lieu éloigné qui peut nécessiter bien plus que de simples conférences téléphoniques avec un expert (comme c'est le cas aujourd'hui).

Le marché lié à ce type de service est d'abord basé sur les membres de DAN Europe (175 000) avec la possibilité d'étendre le marché à d'autres organisations DAN dans le monde entier (DAN International – États-Unis, Afrique australe, Asie Pacifique et Japon) qui comptent un nombre de membres d'environ 350

000, mais l'objectif final est de faire participer un nombre de plongeurs plus important, que l'on peut estimer à 250 000 plongeurs compte tenu de la population diversifiée enregistrée dans le monde entier (2 000 000 personnes).

Problème des clients

La maladie liée aux activités de plongée (DCI - Mal de la décompression) est très similaire à d'autres pathologies non liées à la plongée. En fait, les médecins peuvent avoir du mal à identifier et à décider des premiers soins et de l'évacuation appropriés, en particulier dans les zones reculées.

Modèle d'activité

La vente du service AVATAR au cœur des activités de DAN R & I est une intégration des services de gestion des urgences déjà mis en œuvre par des associations mondiales dans le domaine des urgences sous-marines. Il est important de souligner que ce service sera compatible avec le système de réseau d'alerte mondial actuel du Réseau Divers Alert.

Brevet / Intérêt / Validation

En utilisant les bases de données publiques disponibles sur les brevets, plusieurs recherches de brevets ont été effectuées et environ 160 brevets ont été obtenus. Parmi ceux-ci, seuls 5 sont pertinents, mais lors d'une analyse détaillée, de bonne foi, nous pouvons affirmer qu'actuellement, nous sommes « libres d'opérer ». Notre stratégie pour la protection des connaissances est double. D'un côté, nous explorerons la possibilité de mettre en place un nouveau brevet sur l'ensemble du système, de l'autre cela consistera à breveter la procédure médicale : ceci n'est possible qu'aux États-Unis et en Australie, seuls pays au monde à reconnaître les brevets de procédure médicale.

Fondateurs : Dr. Alessandro Marroni, Dr. Danilo Cialoni, Mr Massimo Pieri

Contacts: Danilo Cialoni, +39-338-5852323, dcialoni@daneurope.org; Massimo Pieri +39-346-0634892; mpieri@daneurope.org

Nom du projet
NudgX

NudgX

Travel living like a local

Secteur
 Tourisme

Produit / service

La plateforme incite les utilisateurs à vivre une expérience de voyage personnalisée. L'utilisateur s'inscrit sur une plateforme en fournissant les informations de son profil. L'algorithme de la plateforme, qui comprend des recherches sémantiques et une technologie de type machine learning, permet de rechercher des plateformes de voyages et de médias sociaux (google ; airbnb ; trip advisor, Facebook, Instagram) et de suggérer des expériences et des itinéraires préférés en fonction des préférences de profil de l'utilisateur. Les paiements mobiles sont utilisés pour accéder à des expériences. Pour chaque examen unique, des jetons de récompense échangeables sont émis proportionnellement au montant dépensé.

Cible

Une plateforme capable de relier la demande de voyageurs et l'offre de fournisseurs en proposant des expériences locales (nourriture, événements, shopping, visites).

Problème des clients

Dans le secteur hôtelier, les réservations traditionnelles proposent une salle qui n'est pas une expérience, laissant les voyageurs déconnectés de la ville et de la culture. La technologie Blockchain est utilisée pour créer un système d'analyse unique, non modifiable et adapté aux préférences de l'utilisateur.

Modèle d'activité

Grâce au système de paiement mobile, les utilisateurs paient un petit % pour chaque transaction. Une partie des revenus est convertie en jetons (NGX) et distribuée aux utilisateurs ayant analysé l'expérience.

Brevet / Intérêt / Validation

Selon Eurostat pour chaque voyage touristique, env. 1/3 est dépensé en expériences (les 2/3 restants en hébergement et voyages). La France et l'Italie sont parmi les principales destinations touristiques.

Fondateurs

Stefano Sedola, www.miavia.co - tourism
Riccardo Sedola www.verdenatura.com – tourism
Alessio Piccioli www.webmapp.it – software development
Marco Barbieri www.webmapp.it – software development

Contact

Email: s.sedola@me.com

Nom du projet
Glambnb

Secteur
Tourisme



Produit / service

Glambnb est la première plateforme italienne entièrement dédiée au glamping. Le glamping est issu de la contraction de glamour et de camping et il s'agit d'une façon révolutionnaire de concevoir le tourisme : les touristes peuvent réserver des structures telles que des tentes, des cabanes dans les arbres et des lodges situés dans des paysages naturels époustouflants, où le luxe rencontre un confort extrême, tout en respectant l'environnement. Glambnb aide également les propriétaires à créer de nouveaux glampings grâce à son kit de glamping et à ses directives.

Cible

Le marché du glamping représente : 4 milliards d'euros dans le monde, 1,5 milliard d'euros en Europe et 225 millions d'euros en Italie, avec une croissance annuelle de + 25 % en Europe. Les premiers utilisateurs sont des jeunes couples âgés de 25 à 45 ans.

Problème des clients

De nos jours, les glampings sont principalement sponsorisés sur des sites non spécialisés. De plus, la majorité des structures sont situées dans des villages touristiques surpeuplés et ne peuvent offrir une expérience exclusive.

D'autre part, l'Europe regorge de belles terres, même dans les zones à forte densité touristique, avec un potentiel inexploité : elles constitueraient un lieu idéal pour le glamping, mais les propriétaires ne sont pas conscients de cette chance entrepreneuriale.

Modèle d'activité

Sur chaque réservation, faite sur notre plateforme, nous gagnons une commission de 15 %.

Brevet / Intérêt / Validation

Sur glambnb.com, nous sponsorisons déjà le meilleur glamping européen et en mars 2019, les premiers glampings seront créés avec le kit Glambnb.

Au cours des six premiers mois d'activité, les 30 premiers clients satisfaits ont fait une réservation sur Glambnb.

Fondateurs

Fabio Adamo Zicarelli, PDG
Matteo Lombardini, CMO
Marcella Palmas, CTO & Architecte

Contact

Web www.glambnb.com
Mobile +39 3407947768
Email info@glambnb.com

Nom du projet

Crociera Semplice - Il motore di ricerca dei crocieristi



Secteur
Tourisme

Produit / service

Crociera Semplice développe un moteur de recherche de croisières qui compare et combine les produits de croisières. Son objectif est d'aider les croisiéristes à organiser eux-mêmes leur expérience en ligne croisières, excursions et transferts tout en un. Cela simplifie l'expérience client en renvoyant à l'utilisateur l'agrégation de trois produits essentiels, la croisière (l'élément principal), les excursions (activités essentielles dans chaque port de débarquement) et le transfert (également nécessaire pour la connexion maison-port-maison). En apparence simples, ce sont toutes des activités complexes en tant que produits de croisière sectoriels.

Cible

Les voyageurs, en particulier les croisiéristes ont une capacité de dépense moyenne comprise entre 2 000 € et 3 000 €, une connaissance de base de l'Internet, entre 30 et 60 ans, ce sont des hommes et femmes.

Problème des clients

Difficulté à obtenir un prix unique et cumulatif pour une croisière (les excursions et les transferts ne sont pas ordinaires mais sont calibrés sur la période de débarquement et effectués par des opérateurs spécialisés qui ont réservé l'accès au port). Comparaison manuelle des prix, agrégation, produits non liés.

Modèle d'activité

Essentiellement basé sur un modèle de partage des revenus avec des frais de réussite provenant de la vente de produits de croisière (B2B). Actuellement par génération de leads. De l'autre côté, nous créons de la valeur pour nos utilisateurs (B2C gratuit).

Brevet / Intérêt / Validation

Crociera Semplice est déjà validé sur le marché et est exploité par l'une des principales sociétés de transport maritime du monde, en Espagne, en France et en Italie. Intérêt démontrable : rentabilité, trafic, engagement, utilisateurs

Fondateur
Luigi Murolo

Contact

Web: www.crocierasemplice.com

Mobile: +39/3280169043

Email: luigi.murolo@crocierasemplice.com

Nom du projet **EARTHWORMS RECYCLING**

Secteur
Biotechnologie



IL RE-CICLO
del
LOMBRICO*

Prodotto / servizio

Les vers de terre ont la capacité de digérer de grandes quantités de déchets organiques, ce qui en fait un humus précieux, un engrais biologique capable d'enrichir et de régénérer des terres même stériles grâce à l'utilisation d'herbicides, de produits chimiques et à l'agriculture intensive. Le travail précieux des vers de terre est connu depuis le temps d'Aristote qui les a appelés « L'intestin de la terre ». Même Darwin a exalté leur travail, en venant leur dédier son dernier travail (La formation de moisissure végétale par l'action des vers, 1881). En Italie, la culture du ver de terre n'est pas encore très répandue et en particulier en Ligurie, elle n'est utilisée que dans de petites exploitations qui utilisent de l'humus pour leurs plantations biologiques. L'objectif de ce projet est de réaliser la première ferme de vers de terre de la Ligurie qui mènerait : au développement et à la réévaluation du territoire régional et à la production d'humus, le meilleur engrais biologique.

Le projet prévoit le développement d'activités de laboratoire en cuisine afin de transformer les produits biologiques cultivés avec de l'humus en aliments typiques de la région (pesto, sauces, confitures, etc.). Cette activité est destinée aux touristes.

Il est scientifiquement prouvé que les vers de terre, à travers le passage intestinal, sont capables de purifier et de désinfecter ce qu'ils ingèrent grâce à la présence d'antibiotiques naturels dans leur intestin. Le réseau dense de tunnels généré par les travaux d'excavation des vers de terre augmente l'oxygénation du matériau avec une augmentation notable de la biodégradation due à l'oxydation. Pour ces raisons, le ver de terre fait déjà l'objet d'études et de recherches dans de nombreux pays, notamment en France, en Amérique du Sud, en Inde et en Australie. L'un des aspects du projet sera la recherche sur l'applicabilité des caractéristiques du ver de terre à l'élimination et au recyclage des polluants provenant de déchets animaux et / ou civils.

Cible / Problème des clients

Les problèmes environnementaux se multiplient, mais heureusement, la sensibilité et l'attention portées au biologique et à la sauvegarde de l'environnement augmentent également. C'est pourquoi il est si important d'utiliser l'humus comme meilleur engrais pour l'agriculture biologique. En Italie, seuls quelques éleveurs de vers de terre sont présents. Néanmoins, la production d'humus n'est pas suffisante pour satisfaire la demande italienne.

Il faudra réaliser de bonnes opérations marketing pour insérer l'entreprise sur le marché italien et étranger. En outre, la collaboration avec un pays étranger, tel que la France, pourrait déboucher sur des fonctionnalités innovantes pouvant être utilisées pour aider l'environnement. La vente d'humus peut se faire dans des magasins spécifiques, par le biais de vente en ligne ou de représentants commerciaux. En Ligurie, il existe de nombreuses serres à légumes ou à fleurs qui sont des acheteurs potentiels. Enfin, le traitement des produits biologiques dans un laboratoire pour les produits régionaux typiques pourrait être très attrayant pour les touristes.

Modèle d'activité

À un moment, nous avons créé une petite ferme du ver de terre dans une association sociale appelée « La Valetta de San Nicola » à Gênes, juste pour montrer aux gens que le ver de terre était capable de digérer de grandes quantités de déchets organiques et de le transformer en un précieux humus capable d'enrichir et de régénérer même des terres stériles. Nous avons trouvé 16 000 m² de terrain avec une grande maison à rénover pour notre entreprise. Nous sommes en contact avec le plus grand producteur italien de vers de terre, qui peut nous aider à démarrer notre entreprise. Nous recherchons également des partenaires

étrangers, notamment français, pour comparer les activités dans différents pays. Nous sommes intéressés par la recherche dans cet objectif, nous recherchons donc une collaboration avec une université et / ou des instituts de recherche.

Fondateurs

Lucia Olcese / Andrea Olcese / Marco Olcese / Paolo Frega / Lucrezia Frega

Contact: Lucia Olcese - Mobile: +39 389 0728496 – email: lucia.olcese@libero.it

Nom du projet

DELTAGEE

Secteur

Biotechnologie

Produit/Service

Création d'une société de logiciels fabriquant des outils pour des organisations privées ou publiques impliquées dans la sélection végétale (première étape) ou animale (ultérieure).

- GenoScore est innovant car, contrairement à la concurrence, il ne nécessite ni apprentissage ni paramétrage et est indépendant du système de génotypage SNP (Illumina, LGC, Kaspar, etc.).
- BackScore n'a pas encore identifié de concurrent. Il permettra aux sélectionneurs d'être plus efficaces dans le choix des plantes à fertiliser et dans le nombre de manipulations à effectuer.

Cible

Fournisseurs de services, fournisseurs de technologies dans le domaine de la sélection végétale. Il existe également des organismes publics actifs dans ce domaine, des entités actives dans le domaine de la sélection animale et des activités dans le domaine de la génétique.

Problème des clients

Améliorer la précision de l'analyse génétique pour la sélection des cultures.

Modèle d'activité

Octroi de licence de logiciel

Brevet / Intérêt / Validation

Les deux marques seront déposées auprès de l'Institut national de la propriété intellectuelle et de l'Organisation mondiale de la propriété intellectuelle. Les noyaux de calcul seront archivés avec l'APP.

Fondateurs

François BRUNETTI

Contact :

Mobile : +33 06 32 74 36 07

Email : f.a.brunetti@free.fr

Nom du projet

INNOVA BIOCONTROLE



Secteur

Biotechnologie

Produit/Service

L'objectif de ce projet est de développer et de fournir des solutions innovantes pour la prévention et la lutte contre les parasites et les agents pathogènes dans le domaine agricole sans l'utilisation de produits chimiques et en exploitant le potentiel des enzymes et des micro-organismes. L'objectif du projet est de créer une structure adaptée permettant la recherche, le développement et la production d'une vaste gamme de produits à base d'enzymes et de microorganismes, en apportant des réponses écologiques et économiques aux défis posés par la maîtrise et la prévention des risques de parasites et d'agents pathogènes.

Cible

Les marchés cibles sont :

- Agriculture
- Aquaculture
- L'industrie alimentaire

Problème des clients

Les industries agricole, aquacole ou alimentaire doivent répondre à des critères de qualité. L'impact négatif sur l'environnement, la perte de qualité nutritionnelle et économique des cultures font que les professionnels de la santé humaine se tournent vers des solutions saines, écologiques et économiques : le biocontrôle.

Modèle d'activité

Production et commercialisation de produits à base d'enzymes pour le biocontrôle.

Brevet / Intérêt / Validation

Des recherches de plus de quatre ans ont déjà été menées pour prouver l'efficacité du produit et développer le produit final. Les produits innovants développés par Innova Biocontrolle seront protégés par une demande de brevet et un dépôt.

Fondateurs

Sabrina BORGOMANO

Contact :

Mobile : +33 6 38 83 84 96

email : sb2b84@gmail.com

Nom du projet

INALVE



Secteur

Biotech - Cleantech / AgTech

Produit / service

Inalve produit et commercialise des ingrédients innovants à base de microalgues. Tout d'abord, notre farine d'algues, un ingrédient nutritif riche en protéines, remplace la farine de poisson. Notre farine d'algues a une teneur élevée en protéines et un rapport parfait en acides aminés essentiels, ce qui offre à ce produit une digestibilité élevée. Deuxièmement, nos additifs en matière de santé, riches en bêta-glucane, se substituent à l'utilisation mondiale d'antibiotiques dans l'élevage. Cet additif alimentaire contribue à améliorer la santé intestinale et le système immunitaire des animaux. Notre microalgue unique fournit à tous les animaux des aliments de qualité supérieure et des ingrédients bénéfiques pour la santé.

Cible

Inalve développe actuellement activement ses ingrédients destinés aux fabricants d'aliments pour animaux du secteur de l'aquaculture. Inalve diffusera ensuite ses innovations dans le sud de l'Europe, en Amérique et en Asie du Sud-Est.

Problème des clients

La demande mondiale en protéines augmente dans l'industrie animale. Nous devons tripler la quantité de protéines dans l'aquaculture d'ici 2050. Sur un marché de 9 milliards de dollars, la farine de poisson est rare et les terres arables sont limitées. L'industrie agro-alimentaire recherche maintenant des ingrédients alternatifs de première qualité pour soutenir son développement.

Modèle d'activité

La bio-raffinerie d'Inalve produit des microalgues formulées dans deux ingrédients de grande valeur pour l'industrie de l'alimentation animale. Une farine d'algues d'une valeur de 1200 € / T sur un marché de 9 milliards de dollars. Un additif alimentaire d'une valeur de 20 k € / T sur un marché d'un milliard de dollars.

Brevet / Intérêt / Validation

Depuis 2016, grâce à notre technologie brevetée, nous avons été sélectionnés par le meilleur incubateur français, récompensé par 10 prix de l'innovation et par un programme d'investissement de 3,5 millions d'euros. Nous construisons maintenant notre usine pilote industrielle.

Fondateurs

Christophe Vasseur
Hubert Bonnefond

Contact

Web www.inalve.com

Mobile + 33 637 292 396

Email christophe.vasseur@inalve.com

Nom du projet
MYCOPHYTO

Secteur
Biotechnologie - Agriculture - Environnement



Produit / service

L'offre commerciale comprend des produits et des services. Depuis sa création, MYCOPHYTO a passé des contrats avec les services de R&D des fabricants du secteur de la parfumerie / cosmétologie et des producteurs du secteur de l'olivier avec lesquels nous avons lancé des projets pilotes rémunérés sous forme de contrats de services de R&D composés de 3 packages :

1. Audit de sol, estimation de l'activité biologique réelle du sol
2. Préparation d'un inoculum de mélange mycorhizien spécifique et personnalisé
3. Garantie sur la mise en place de l'interaction
4. Surveillance de la récolte sur une saison ou plus

Cible

Notre marché cible est divisé en 3 :

L'industrie utilisant les plantes comme matières premières (parfums, cosmétiques, vigne)

L'agriculture avec le secteur de la production de mini-usines biologiques pour l'industrie alimentaire

L'environnement confronté à des problèmes de dégradation des sols et de valorisation des déchets verts

Problème des clients

En termes d'objectifs végétaux, nous sommes spécialisés dans les cultures méditerranéennes afin de relever les nombreux défis liés au changement climatique, à l'augmentation de la population et à la réduction des pesticides et des engrais dans l'agriculture et dans les matières premières végétales. C'est une urgence d'améliorer le rendement et de réduire l'impact sur l'environnement.

Modèle d'activité

Le modèle de vente « BtoB » pour la commercialisation des produits et services MYCOPHYTO. Au départ, marketing direct ciblant les industriels et agriculteurs. Puis Industrialisation avec les distributeurs et les services de production.

Brevet / Intérêt / Validation

1 brevet MYCOPHYTO, 2 brevets INRA / Université Côte d'Azur en licence exclusive.

4 contrats en cours et 5 en négociation

1 projet de pré-maturation à 115 000 € (2017-2018) Université de Nice

Fondateurs

Lipuma Justine

Poncet Christine

Contact

Web : www.mycophyto.fr

Mobile : +33 (0)6 66236456

Email : justine.lipuma@gmail.com

Nom du projet
Nurkara

Secteur
Biotechnologie



Produit / service

La start-up concerne un secteur de niche de l'agroalimentaire, qui vise à optimiser le processus de séchage et de stockage du safran à l'aide de technologies innovantes. Actuellement, la qualité est très hétérogène, influencée par l'origine géographique et par des techniques de séchage et de conservation non standard. Le prix de vente au détail est presque constant au fil des années, alors qu'il subit des fluctuations continues à l'origine, dues à la fois au décalage qualitatif du produit et à la récente augmentation de la mécanisation du secteur. Dans ce contexte, nos réalités productives modestes et fractionnaires ne peuvent avoir une valeur économique que si le safran est de qualité supérieure. Les phases qui affectent le plus la qualité finale sont le séchage et le stockage.

Par la création d'un réseau de producteurs, il est souhaitable, au sein de la start-up, d'établir un protocole standard pour obtenir du safran de qualité supérieure

Cible

Des études de marché ont montré que, même si le prix du produit lyophilisé était légèrement supérieur à celui du produit séché traditionnel, les consommateurs préféreraient le safran lyophilisé, ce qui justifiait le choix, car les stigmates étaient entiers, distincts et donc sujets à la fraude.

Dans le scénario actuel de consommation alimentaire, les besoins des consommateurs évoluent. Ils sont de plus en plus à la recherche de produits fabriqués en Italie, de qualité supérieure et issus de la filière agroalimentaire à forte spécialisation.

Problème des clients

La mondialisation du marché et les problèmes environnementaux causés par des systèmes de production intensifs influent sur les choix du consommateur moyen-élevé, qui recherche de plus en plus des produits de qualité obtenus de manière durable. Cette tendance influencera de plus en plus l'industrie agroalimentaire, ainsi que les choix des entreprises. Analysant cette évolution, Nurkara a décidé de produire un safran lyophilisé de haute qualité, dans un secteur de niche qui manque encore d'innovation technologique.

Modèle d'activité

Nurkara a pour objectif de créer et de transférer de la valeur en entrant sur le créneau commercial des produits agroalimentaires. De plus, nous voulons créer une discipline afin d'optimiser le processus de séchage et de conservation du safran.

Fondateurs

Leonardo Sechi
Antonio Masala

Contact

Web: www.nurkara.com

Nom du projet
BioFertiMed

Secteur
Biotechnologie



Prodotto / servizio

BioSS concentra la sua attenzione sulla produzione di fertilizzanti organici che possono essere utilizzati a fini produttivi o privati. L'applicazione di fertilizzanti organici ha conseguenze positive sull'ambiente e la salute umana e incoraggia il riciclaggio della materia organica attraverso il vermicompostaggio. In effetti, la nostra tecnologia può essere applicata per trasformare una grande varietà di rifiuti organici in prodotti ad alta valore ecologico. Per questo motivo, potrebbe essere utilizzata da diversi tipi di realtà agricole, al fine di ridurre la produzione di rifiuti (o di sottoprodotti) e di incoraggiare i processi di economia circolare.

Cible

BioSS si rivolge alle aziende agricole biologiche e convenzionali, alle imprese zootecniche, alle strutture di tempo libero e di sport, agli hobbisti e a tutti coloro che desiderano circondarsi di prodotti naturali ed eco-durabili.

Problema dei clienti

L'eccessiva sfruttamento del suolo e l'uso improprio di fertilizzanti chimici hanno contribuito a gravemente impoverire la materia organica nel suolo, causando una perdita di nutrienti e di fertilità. Come dimostrano numerose prove scientifiche, il vermicompostaggio rappresenta una soluzione efficace a questi problemi.

Modello di attività

Il modello di attività BioSS è focalizzato sulla trasformazione e sulla valorizzazione dei rifiuti organici provenienti da processi agricoli / industriali, in un contesto tipico di economia circolare e di sostenibilità ambientale.

Fondatori

Sara Saba
Margherita Silveti

Contact

Web: www.biossardegna.it
Mobile: +39 393.6319076
Email: biossardegna@gmail.com

Nom du projet
HiveGuard

Secteur :
Biotechnologie



Produit / service

HiveGuard a une idée de la surveillance automatisée des ruches, équipée d'une caméra de vision nocturne et d'un classificateur basé sur des algorithmes d'apprentissage en profondeur, qui identifie les cellules réelles et infectées et envoie une notification à une application dédiée.

Cible

Notre public cible est constitué des apiculteurs qui possèdent plus de 100 ruches, représentant 20 % du marché.

Le marché représente 50 millions d'euros en Italie, 750 millions d'euros en Europe et 6 milliards d'euros dans le monde.

Problème des clients

Les pratiques apicoles actuelles génèrent beaucoup de stress pour les abeilles et causent la mortalité et le dépeuplement des ruches. HiveGuard a mis au point un capteur pour la surveillance automatisée des ruches, équipé d'une caméra de vision nocturne et d'un algorithme de reconnaissance basé sur le traitement d'images. Le dispositif permet d'identifier spécifiquement les cellules réelles et infectées et de notifier leur présence aux apiculteurs via une application dédiée.

Modèle d'activité

Le capteur est proposé en prêt pour être utilisé avec trois packages différents en fonction du nombre de produits achetés.

Brevet / Intérêt / Validation

L'équipe développe actuellement 5 prototypes à inclure dans le rucher expérimental en cours de réalisation. Élargir le réseau par le marketing numérique, le marketing dans les médias sociaux, le marketing par moteur de recherche et l'optimisation pour moteur de recherche

Fondateurs

Daniele Melis PDG
Sara Sulis CTO
Lorenzo Atzeri DEV

Contact

Email: daniele@hiveguard.it sara@hiveguard.it lorenzo@hiveguard.it

Web: www.hiveguard.it

Fb: www.facebook.com/HiveGuard.it/

In: www.linkedin.com/company/hiveguard/;

Instagram: [@hiveguard.it](https://www.instagram.com/hiveguard.it)

Nom du projet

Production of Spirulina by ICHNOS ALGAE s.s

Secteur

Biotechnologie

Produit / service

La société vise à produire de la spiruline, en raison du prix élevé sur le marché, mais elle est parfaitement capable de cultiver différents types de microalgues (telles que la Chlorella sp.). Cela signifie que des « oméga 3 : complément alimentaire » et du « biodiesel » peuvent également être produits. La spiruline est bien connue dans la littérature scientifique et aussi sur le marché scientifique. L'innovation consiste en la production de la spiruline. L'installation sera totalement automatisée et gérée avec un système distant via un logiciel dédié.

Cible

La spiruline est un complément ou un additif alimentaire, elle peut être consommée par les humains et les animaux (chats, poissons, poulets, etc.).

Modèle d'activité

Les ventes sont garanties par un accord avec la société « TEREGRUP srl » à un prix catalogue établi par kg, pendant 5 ans. Grâce à une usine pilote active depuis environ 20 ans, il a été possible d'accumuler une grande quantité de données (prix des réactifs par litre, quantité d'énergie consommée par un bioréacteur) et de calculer le retour sur investissement (qui est basiquement, le prix de catalogue établi de la spiruline par kg par rapport au coût de la culture). Un contrat de type « O&M » est envisagé avec le fournisseur ; qui garantit sa fonctionnalité et une production minimale.

L'équipe est assistée par Massimo Bertolotti et Maria Francesca Scanu en tant que conseillers financiers.

Brevet / Intérêt / Validation

Le projet n'est pas couvert par un brevet Les algues Ichnos permettraient de breveter des découvertes dans le domaine de la recherche, s'il en existait.

Fondateurs

Edoardo Bertolotti & Federico Palludo

Contact:

Massimo Bertolotti-Edoardo Bertolotti

Web: <https://bertolottiedoardo.wixsite.com/micro-alghe-sardinia>

Mobile: 349.6085015-347.2848699

e-mail: maxbertolotti60@gmail.com - bertolotti.edoardo@gmail.com

Nom du projet
ECOMAR Wave Energy Convertire

Secteur
 Énergies renouvelables



Produit / service

ECOMar est un système de conversion d'énergie basé sur les vagues et applicable à tout type de barrage et de contexte. ECOMar consiste en un système modulaire permettant de produire de l'électricité à partir du mouvement des vagues, compatible avec les digues de grande et de petite taille et adapté à tout type de fond marin. Il intègre un système de supervision, des applications logicielles et un système d'acquisition de données pour l'enregistrement de tous les paramètres surveillés.

En outre, ECOMar applique une politique de cybersécurité à l'égard de toutes les liaisons de communication pour les opérations de transmission de données et de commandement et contrôle.

Il est alimenté par une énergie obtenue à partir « d'énergies alternatives et renouvelables » en plus de celle fournie dans les ports. Il est pleinement conforme à l'objectif premier d'Europe 2020, qui consiste à réduire les émissions de gaz à effet de serre et de CO2, à accroître l'efficacité énergétique et à respecter les lignes directrices relatives à la durabilité énergétique.

Cible

Kuma Energy srl (KE) a développé un convertisseur d'énergie houlomotrice (ECOMar) compatible avec les grands et petits brise-lames et tous les types de fonds marins.

ECOMar permet aux ports et aux marinas de garantir l'accès aux énergies renouvelables conformément aux objectifs de la stratégie Europe 2020 en matière de réduction des gaz à effet de serre et d'amélioration de l'efficacité énergétique. ECOMar est également conforme aux directives sur l'énergie durable du protocole BRICS et OCSE. KE fait partie du groupe Pelagos.

Problème des clients

L'objectif est de créer un système de performance qui soit à la fois « contrôlé » du point de vue de la sécurité, surveillé à distance au moyen des systèmes de contrôle à distance les plus efficaces, des systèmes de communication de données, de la cyber-sécurité des bouées et de leur communication avec le territoire pour la fourniture de données et la maintenance à distance. L'objectif est de concevoir et de développer un système Internet des objets (IoT) afin de démontrer la faisabilité d'applications avancées basées sur des bouées intelligentes. Le système sera développé de manière modulaire, en services, afin de permettre la mise en œuvre de divers types d'applications, même par des tiers, en utilisant les fonctionnalités offertes par les bouées intelligentes.

Modèle d'activité

KE vise à créer des systèmes personnalisables pour des sites présentant des caractéristiques de vagues différentes, en corrélant la contribution énergétique des vagues, sur la base de données fournies par des systèmes d'observation mis à disposition par des consultants scientifiques, avec les résultats de l'accumulation d'électricité et, par conséquent, à optimiser les différents composants du système. (WONDERTECH - INFOPORTO). KE a conçu et équipé le projet ECOMar d'un système innovant d'alimentation auxiliaire.

Brevet / Intérêt / Validation

Kuma a conçu un système énergétique optimisant la contribution des ondes de mer et supervisé en toute sécurité par le système de contrôle à distance et de communication de données le plus efficace. Kuma a déposé le brevet

Fondateurs

Francesco Piccione (PDG), Fabio Piattoni, Riccardo Fabio

Contact

Web: www.kumaenergy.com; Tel. +39.348.2712115; E-mail: fpiccione@kumaenergy.com

Nom du projet

STEPSol

Secteur

Énergies renouvelables



Produit/Service

STEPSol travaille depuis 3 ans au développement d'une solution de stockage hydraulique alimentée à l'énergie solaire.

Cible

Le marché du stockage d'énergie est encore naissant. C'est pourquoi STEPSol travaille à préparer l'émergence de ce marché.

Problème des clients

En raison de l'intermittence des énergies renouvelables, il devient de plus en plus difficile de maintenir la stabilité du réseau électrique et de maintenir un équilibre entre consommation et production. Ce phénomène est particulièrement accentué dans les zones non interconnectées (ZNI)

Modèle d'activité

Vente d'électricité entièrement verte et contrôlée. Vente de son système de stockage hydroélectrique à micro-pompe solaire à des villages et à des agriculteurs. Dans les pays en développement : vente de son système de stockage hydraulique à micro-pompe solaire.

Brevet / Intérêt / Validation

Un système de stockage hydraulique de 15 kW de micro-pompage solaire a été installé sur une plateforme technologique à Ajaccio, permettant de simuler et de valider des modèles dynamiques et des stratégies de gestion.

Fondateurs

Didier PIERRAT-AGOSTINI

Contact :

Web : <https://www.linkedin.com/company/stepsol-energy/>

Tina Le Mao

Mobile : +33 (0)6 35 17 50 66

Email : lemao_t@univ-corse.fr

Nom du projet

NEMESYS - NEw Mobility Electric SYSTEM

Secteur

Énergies renouvelables - Mobilité durable et Réseau intelligent

Produit / Service

NEMESYS a mis au point une technologie innovante consistant en un nouveau dispositif de stockage d'énergie électrochimique, principalement dédié au secteur automobile, plus évolué que les batteries au lithium (poids lourds, autonomie limitée et temps de charge prolongés), ainsi qu'en matière de technologies de pile à combustible (qui nécessitent des infrastructures coûteuses pour assurer leur sécurité par rapport aux pressions élevées auxquelles l'hydrogène doit être comprimé), capables de résumer les avantages des deux et de dépasser les limites qui entravent la mise en place de la mobilité électrique.

Cible

Le marché de référence est le marché automobile et plus généralement la mobilité durable. Des publications récentes de la presse spécialisée dans le secteur automobile donnent une idée de la rapidité avec laquelle les recommandations, même des dirigeants les plus sceptiques, portent sur le développement de la mobilité électrique et du potentiel de toutes les technologies qui y sont connectées. Une étude de la banque néerlandaise ING prédit qu'en Europe, en 2035, seules les voitures à émission zéro seront vendues et que celles-ci représenteront 20 % des voitures déjà vendues en 2025.

Problème des clients

Les systèmes actuels de production d'électricité « embarqués » destinés à l'alimentation des véhicules électriques - batteries et pile à combustible - représentent l'élément inapproprié sur le plan technologique, en raison des longs temps de charge des batteries et du manque de stations de remplissage d'hydrogène, outre le niveau insatisfaisant de sécurité des bouteilles de stockage d'hydrogène à haute pression (700 - 1000 bars) pour les piles à combustible ; ces critiques limitent l'utilisation généralisée des véhicules électriques. Grâce à notre technologie, il est possible de fournir des moyens de transport électriques garantissant une plus grande autonomie des batteries au lithium, un ravitaillement plus rapide et des poids plus faibles, alors que par rapport aux véhicules à pile à combustible, nous aurons une plus grande efficacité énergétique, une plus grande sécurité et la possibilité de faire le plein de carburant également au moyen d'une prise de courant commune.

Modèle d'activité

Nous avons adopté le modèle commercial de la « Société de la propriété intellectuelle » (IPC) qui envisage de confier à des tiers (les preneurs de licence) la production de piles à combustible pour le paiement de redevances. Cela permettra de partager le risque de l'entreprise avec les opérateurs industriels (producteurs de piles à combustible et / ou industries automobiles), d'exploiter leurs relations commerciales déjà existantes et de se lancer sur le marché.

Brevet / Intérêt / Validation

Obtention du brevet PCT italien, puis international (publié le 19/10/2017)

Fondateurs

L'équipe NEMESYS est composée de :

- Marco Matteini, Entrepreneur - Intégrateur de système d'énergies renouvelables
- Alessandro Tampucci, directeur scientifique, auteur électrochimique de nombreux brevets dans le domaine de l'hydrogène et des technologies de batterie
- Massimo Tucci, concepteur de véhicules électriques et de groupe motopropulseur
- Marco Ulivagnoli - expert en capital d'investissement

- Enrico Baluardi - expert en comptabilité pour l'administration fiscale et les finances

Contact

Web: www.nemesysenergy.com - Mobile : +39 335 7204568

Nom du projet
AeroSpark

Secteur
Énergies renouvelables



Produit / service

AeroSpark développe des éoliennes clé en main de petite taille, adaptées à la production locale d'électricité par les consommateurs. Notre vision est de démocratiser la conversion de l'énergie éolienne à l'échelle locale, en tant que contribution majeure à l'efficacité énergétique globale.

Au cœur de nos centrales éoliennes, la technologie éolienne sous-jacente est une innovation révolutionnaire qui élimine pratiquement l'effet de cavitation et réduit considérablement les coûts de fabrication, permettant ainsi une conversion rentable de l'énergie éolienne à la portée des consommateurs locaux.

Cible

Nous cibons 4 types de clients : les propriétaires, les associations de copropriétés, les agriculteurs et les petites industries. Tous ont un appétit et une pression croissants pour une efficacité énergétique accrue.

Problème des clients

L'énergie éolienne n'a jusqu'à présent pas réussi à rentabiliser les consommateurs locaux : le retour sur investissement typique des petites centrales éoliennes est de 30 ans, alors que leur durée de vie est de 25 ans. AeroSpark entend résoudre cette équation en proposant des produits moins chers, plus durables et beaucoup plus efficaces, accélérant le retour sur investissement jusqu'à 10 ans.

Modèle d'activité

Nous développons des éléments technologiques clés et intégrons des composants standard dans des centrales éoliennes économiques et efficaces que nous vendons à des clients cibles par l'intermédiaire de distributeurs nationaux.

Brevet / Intérêt / Validation

La première génération de turbine a été brevetée deux fois (Europe et États-Unis). Une série de brevets est en attente pour les éléments clés de la nouvelle génération de technologies. La plage de performances a été vérifiée sur le terrain.

Fondateurs

Emmanuel Gadaix
Bertrand Gadaix
Mahmood Hussain

Contact :

Bertrand Gadaix
Web : www.aerospark.eu
Mobile : +33 6 83 83 10 92
email : bg@aerospark.eu

Nom du projet

Fit&Fly+

Secteur

Yachting - Services de fitness et technologie portative



Prodotto / servizio

Produzione di dispositivi portatili di base per gli esercizi completi del corpo utilizzando la tecnica di stimolazione muscolare elettrica (EMS). Questo equipaggiamento comprende per la configurazione di base: 1) un generatore di impulsi elettrici a onda quadrata 2) una combinazione tecnica di elettrostimolazione 3) un software operativo senza fili. Nel frattempo, abbiamo già realizzato due centri Fit & Fly operativi che forniscono con successo servizi di fitness personalizzati. I due centri sono situati a Genova.

Cible

I mercati di riferimento di A & A sono quelli legati al fitness e al portatile. Questi mercati sono enormi e conoscono una crescita rapida, allo stesso modo dei mercati paralleli di sorveglianza e prevenzione delle cure sanitarie, che sono ugualmente affrontati in termini di prodotti e servizi. La clientela tipo è rappresentata dai senior che desiderano rimanere in forma, rimanere in buona salute e invecchiare bene.

Problema dei clienti

Il bisogno di benessere, di rimanere in forma, di prendersi cura della propria salute psico-fisica è sempre più sentito da ampi strati della popolazione e dalle fasce di reddito, in particolare i senior, particolarmente sensibili ai problemi dell'invecchiamento attivo. Gli equipaggiamenti e i servizi proposti nel quadro del progetto Fit & Fly rappresentano un mezzo efficace e di grande valore.

Modello di attività

Abbiamo completato la catena del valore che va dalla produzione di attrezzature alla fornitura di servizi di fitness su misura, secondo un modello collaudato che funziona dal 2016 e che è pronto per essere adottato e riprodotto con la formula di franchising o di partnership.

Brevetto / Interesse / Validazione

Il nostro sistema sa come la formazione e l'assistenza tecnica proteggeranno l'investimento, ma ciò che conta è soprattutto la competitività della nostra azienda rispetto ai nostri concorrenti potenziali che faranno la differenza. Studiamo una domanda di brevetto internazionale.

Fondatore

Gianfranco Scala

Contact

Web www.fitandfly.it

Tel. +39 010 8066089

Mobile +39 3938217214

email: info@fitandfly.it

Aqua&Aria Srl

Palazzo Doria Fornari

Piazza Raffaele De Ferrari, 4

16121 Genova

Partita IVA/cod. fisc. 02418630998

Nom du projet

SEAMUSTER



Secteur

Yachting - Services d'entreprises B2B

Produit / service

SEAMUSTER est une plateforme B2B offrant une connexion directe entre les opérateurs professionnels du secteur de la navigation de plaisance internationale, un réseau social B2B doté d'outils innovants capables de générer des activités opérant dans une zone protégée.

SEAMUSTER définit ces objectifs : permettre l'adéquation entre l'offre et la demande, permettre aux utilisateurs d'entrer sur de nouveaux marchés, créer des réseaux entre producteurs, stimuler les relations avec des réalités non territoriales, impulser et diffuser les nouvelles technologies.

Nous voulons intégrer les outils sociaux dans le schéma classique du marché et amener la plateforme à devenir la norme de l'industrie.

Cible

Tous les acteurs de la filière nautique : NOUVELLE CONSTRUCTION DE YACHT, RÉPARATION YACHT, GESTIONNAIRE DE YACHT, FOURNISSEUR PRODUIT - SERVICES - MATIÈRES PREMIÈRES, PROPRIÉTAIRE DE YACHT, FREELANCE.

Très grande base clientèle

Problème des clients

Les opérateurs trouvent des obstacles pour entrer sur le marché, ils doivent gérer des relations territoriales établies et ils ont très peu d'opportunités pour développer leurs activités.

La solution : leur donner la possibilité de se rencontrer toute l'année et leur offrir les outils nécessaires pour interagir facilement.

Modèle d'activité

5 plans d'abonnement basés sur le type d'entreprise avec des services de plus en plus actifs :

FREELANCE 400€/A

GESTIONNAIRE DE YACHT 600€/A

PETITE ENTREPRISE 900 €/A

ENTREPRISE STANDARD 1600 €/A

GRANDE ENTREPRISE 2 500 €/A

Brevet / Intérêt / Validation

SEAMUSTER a été développé avec un code propriétaire.

La marque SEAMUSTER est enregistrée dans la CE.

SOCIÉTÉS ENREGISTRÉES 240 (EN ITALIE 208, À L'ÉTRANGER 26)

UTILISATEURS ENREGISTRÉS 310

PRODUITS ET SERVICES OFFERTS PLUS DE 3 500

Fondateurs

Riccardo FREGARA, Lorenz CROVETTO, Monica MILONE

Contact:

Riccardo Fregara - Web: www.seamuster.com - Mobile: +39.393 9852333
Email: riccardo.fregara@seamuster.com

Nom du projet
Haruspex



Secteur
Yachting - Technologies de l'information et de la communication (cybersécurité)

Produit / service

La suite Haruspex est un ensemble de modules logiciels permettant de prévoir les attaques malveillantes contre les infrastructures ITC et OT et de suggérer un ensemble minimal de contre-mesures pour arrêter ces attaques.

Une fois l'infrastructure modélisée, la méthode Montecarlo répète les attaques des centaines de milliers de fois pour découvrir et hiérarchiser les chemins d'attaque. Ensuite, un moteur d'intelligence artificielle calcule l'ensemble minimal de contre-mesures permettant de protéger l'infrastructure jusqu'au niveau décidé par le propriétaire de l'ITC.

Haruspex S.r.l. compte déjà parmi ses clients les deux principales industries de défense italiennes et fait partie du groupe des fournisseurs d'IBM. Les produits Haruspex peuvent intégrer des outils matériels et logiciels d'autres sociétés (IBM, Cisco, Nessus, nMap, etc.) afin d'améliorer leurs fonctionnalités et de les maintenir à jour.

Cible

Les clients potentiels sont tous des organisations utilisant la structure ITC (à savoir les administrations publiques, les industries, les banques, les compagnies d'assurances, les constructeurs de navires et les sociétés de négoce, les directeurs des opérations, les infrastructures critiques, etc.).

Problème des clients

La cybersécurité est un problème non résolu aujourd'hui. Une organisation dépourvue d'évaluation et de gestion des cyber-risques peut subir des dommages importants (même physiques) et économiques. Rien qu'au cours du premier semestre de 2018, plus de 700 cyber-attaques graves ont eu lieu, entraînant des pertes économiques, une atteinte à la réputation, une diffusion de données sensibles, une perte de propriété intellectuelle.

Modèle d'activité

L'approche directe vis-à-vis des clients, basée sur la crédibilité acquise par Haruspex Srl (ayant des institutions publiques et des sociétés importantes comme clients) s'est révélée être un moyen assez efficace de développer nos activités à court / moyen terme. L'expansion du marché reposera sur : - la licence de la plateforme logicielle Haruspex - des services d'évaluation et de gestion des risques - des cours de formation, une formation en cours d'emploi et une assistance aux clients

Brevet / Intérêt / Validation

Depuis la mi-2018, la technologie Haruspex est protégée par un droit d'auteur international.

Fondateurs

M. Montecucco (PDG) ; F. Baiardi ; D. Nascetti ; C. Ghelardini ; F. Tonelli ; A. Bertolini L. Isoni ; J. Lipilini

Contact

Web: www.haruspex.it
Mobile +39 335 632 5163
Email: marcello.montecucco@haruspex.it

Nom du projet
GeBarge Marina Resort



Secteur
 Yachting (tourisme durable, énergies renouvelables)

Produit / service

Gebarge Marina Resort est un module flottant résidentiel / technique dans lequel il fait bon vivre et qui permet de donner vie à des marinas / quais protégés.

Il est construit en usine et assemblé dans un chantier naval à l'intérieur de la marina

Il accueille les clients dans des hôtels, bars, restaurants, magasins directement sur la mer

Il possède un système de panneaux solaires, des éoliennes à axe vertical et un système de refroidissement naturel

Il est respectueux de l'environnement : le module dispose d'un système de traitement des eaux grises / noires, les déchets liquides ne se déversent pas dans la mer ni dans les égouts urbains. L'eau traitée est utilisée pour les services et le lavage

Il peut être remorqué par de petits remorqueurs ou transporté sur des porte-conteneurs

Cible

L'idée est d'offrir des services supplémentaires aux marinas pour les hôtels, bars, restaurants, club de voile, centre médical, magasins et piscines sans avoir à construire de nouvelles structures fixes

Problème des clients

Le constructeur d'une marina doit investir d'énormes quantités de capital pour les structures maritimes. Le retour sur investissement n'est possible que par la construction de résidences et de magasins, dans une zone d'État soumise à des contraintes temporelles, environnementales et paysagères. Aucun de ces problèmes avec la solution Gebarge

Modèle d'activité

Avec Gebarge, nous fournissons un produit de qualité dès la conception, en créant des opportunités de services de production, de gestion et de maintenance dans les ports de plaisance dans les zones transfrontalières, même hors saison.

Brevet / Intérêt / Validation

La conception de la coque, par type de matériau, de construction en usine et d'assemblage sur site offre des solutions innovantes et brevetables.

Fondateurs

Guido Corsi

Marco Orto

Federica Poggio

PREFAB srl

SALL srl



Contact

Mobile +39 346 5023678

email guido.corsi@gmail.com

Nom du projet

GREEN RADAR

Secteur

Yachting



Produit / service

GREEN RADAR est une APPLICATION DE NAVIGATION de pointe révolutionnaire, capable de créer une nouvelle application de marché au sein de l'ensemble du secteur maritime, qui tire parti de la technologie interne du radar passif (émission électromagnétique ZÉRO par exploitation du signal de télévision), installée le long du littoral. L'application est principalement conçue pour afficher en temps réel des informations précises et fiables sur les téléphones intelligents des propriétaires de bateaux de plaisance afin d'accroître la sécurité maritime et d'offrir aux usagers des services fournis par les ports et les marinas.

Cible

GREEN RADAR a été spécialement conçu pour accroître la sécurité des petits et moyens bateaux naviguant à moins de 30 km de la côte, ainsi que des ports et des marinas proposant des services de navigation de plaisance.

Problème des clients

Le principal problème est le nombre élevé de victimes dans nos mers. Cependant, le nombre de bateaux naviguant sans radar est élevé. Les principales causes sont le radar non obligatoire, le prix élevé, les émissions électromagnétiques et la grande taille des radars les plus courants.

Modèle d'activité

Notre système fournit aux utilisateurs de bateau un « Radar en tant que service » via une application freemium leur permettant de disposer d'un radar virtuel à bord. Ce service relie les utilisateurs de bateau aux marinas qui louent notre radar passif.

Brevet / Intérêt / Validation

Aucun brevet jusqu'à présent, mais nous sommes libres d'opérer. Notre radar passif a été testé dans un scénario opérationnel avec de bons résultats. Des entrevues avec des utilisateurs de bateaux ont montré un intérêt pour le système de radar vert.

Fondateurs

- Daniele Staglianò
- Stefano Lischi

- Riccardo Massini
- Dario Petri

Contact

Web www.echoes-tech.it

Mobile +39 328 8232306

Email daniele.stagliano@echoes-tech.it

Nom du projet

Seares - Mooring Energy

Secteur

Yachting - Secteur nautique, énergies renouvelables



Produit / service

Les produits innovants Seares, protégés par des brevets internationaux, sont les suivants :

Seadamp® est un amortisseur hydraulique conçu pour l'usage nautique. Fiable, silencieux et disponible en six modèles standard ou adapté à tous les types de navires.

Seadamp® Plus est la nouvelle génération d'amortisseurs capables de récupérer l'énergie du mouvement induit par les vagues. La version Plus récupère l'énergie des mouvements du bateau, chargeant les batteries amarrées. Créant de l'énergie avec un impact nul sur l'espace à bord, améliorant le confort, il fonctionne dès que le bateau est ancré ou amarré, jusqu'à 24 heures par jour.

Cible

Propriétaires de bateaux, capitaines, armateurs de yachts, chantiers navals, marinas publiques et privées, maintenance des infrastructures pour marinas, gestionnaires de flottilles affrétées

Problème des clients

Les produits Seares résolvent principalement deux problèmes liés au secteur nautique : **Seadamp** résout le problème de la stabilisation des mouvements de bateaux. Il augmente la sécurité et la fiabilité des amarres. **Seadamp Plus**, outre ce qui précède, résoudra également le problème des besoins en énergie en maintenant les batteries chargées.

Modèle d'activité

Ventes aux propriétaires de bateaux, capitaines, marinas et chantiers navals avec des canaux directs en Europe, par l'intermédiaire de distributeurs sur d'autres marchés. Le forfait d'entretien prépayé ajoute un revenu prévisible, atténuant le caractère saisonnier

Brevet / Intérêt / Validation

« STRUCTURE d'AMORTISSEUR HYDRAULIQUE », Brevet européen **EP2705272** et Brevet américain **US9273750**

« **SYSTÈME DE RÉCUPÉRATION D'ÉNERGIE HYDRAULIQUE** », brevet italien IT / PI2013A000101 et international WIPO IB2014/066641

Fondateurs

Giorgio Cucé, Giuliano Tornesi, Davide Mazzini, Corrado Taviani

Contact

Giorgio Cucé

Web www.seares.it - **Mobile** +393886930877 - **Email** g.cuce@seares.it

Nom du projet
CMS Marine

Secteur
 Yachting



C M S
Technology. Innovation.

Prodotto / servizio

Kelvet presenta d'eccellenti caratteristiche meccaniche e una leggerezza straordinaria rispetto a materiali come il legno, la resina, la fibra di vetro, ecc. Si distingue da tutti gli altri materiali per la sua flessibilità, che gli permette, anche tenendo conto della sua leggerezza, di lavorare in forme complesse in tre dimensioni. Inoltre, Eperan offre una combinazione unica che gli permette di essere trattato in 3D. Kelvet è anche compatibile con altri materiali sotto forma di accessori, rinforzi, insonorizzazione, isolamento termico e estetico prezioso, ad esempio il rivestimento di un muro in muratura, acciaio, vetro o legno.

Cible

Il mercato nautico mondiale può essere idealmente diviso in tre grandi categorie :

- I. Navire (più di 24 metri)
- II. Embarcazioni (tra 10 e 24 metri)
- III. Barche (meno di 10 metri)

Il mercato di riferimento è il mercato internazionale della navigazione di piacere, che rappresenta circa il 10 % del mercato mondiale, per un valore di più di 2 miliardi di euro.

Problema dei clienti

Facilità di produzione e di riparazione delle carene delle barche

Modello di attività

produzione e vendita di barche con un nuovo materiale brevettato destinato ai cantieri navali e allo sviluppo di nuove barche

Brevetto / Interesse / Validazione

L'ingegnere Di Filippo Maria, inventore del brevetto, ha ottenuto 14 brevetti industriali italiani e francesi

Fondatori

Carlo Maria Sandroni (creatore, esperto nei settori nautico e commerciale),

Ing. Maria Di Filippo (inventore di Kelvet, esperto scientifico, consulente),

Alessia Senes (responsabile del settore, esperta in design, grafica),

Ing. Luigi Scotti (consulente ingegnere marittimo, costruttore, marinaio)

Contacto

Web <https://www.facebook.com/carlo.sandroni.9>

Mobile 3382226691

Email sandronicarlomaria@gmail.com

Nom du projet

colouree

Colouree

Secteur

Autres secteurs économiques. Start-up PropTech - Big Data et Analytics pour le marché de l'immobilier et des villes intelligentes

Produit / service

Colouree est une plateforme conviviale et attrayante pour l'immobilier qui évalue en 3 clics l'environnement de la propriété. Elle exploite des données géoréférencées et une analyse informatique pour répondre aux besoins des clients en termes de style de vie, de déplacements ou d'affaires, et le tout à l'endroit approprié. Colouree permet aux investisseurs et aux clients de mieux comprendre les sites, de prendre des décisions plus intelligentes et plus rapides, d'augmenter leur satisfaction et leur implication, et de réduire le fossé entre eux.

Cible

Les décideurs, les investisseurs et les consultants de la ville et du marché immobilier intelligents qui, sans être des experts en données, ont besoin d'une compréhension orientée données et visuellement attrayante de tout environnement immobilier, pour de meilleures décisions plus intelligentes.

Problème des clients

L'immobilier (le type d'actif le plus important au monde) a généré une immense richesse sans modifier ses flux de travail ou ses processus pendant plusieurs décennies, entraînant un manque flagrant de mise à niveau et des réponses peu performantes aux attentes des clients émergents, qui se traduisent par des pertes d'opportunités, des coûts plus élevés et des décisions mal prises pour les décideurs, mais aussi pour la satisfaction et l'implication des clients

Modèle d'activité

Colouree est basé sur un modèle de marché SaaS Enabled, combinant notre outil SaaS basé sur les données, utile aussi bien pour les fournisseurs que pour la demande, avec des fonctionnalités de marché qui leur permettent de se connecter et de traiter, en augmentant la taille, l'implication et la transparence du marché.

Côté fournisseurs B2B (souscriptions) <> Côté demande B2B (accès gratuit - informations complémentaires et leads vers B2B)

Fondateurs

Nicola Pisani (fondateur), Manuele Pesenti, Federico Silvestri, Giorgio Tona, Sara Scaramuccia (équipe) équipe jusqu'à présent : Cristiano Nattero, Deepa Scarrà, Gizem Ermis, Andrea Quartara, Paola Sabbion, Pietro Monero, Giulia Curletto, Giulio Dini, Andrea Anselmo.

Contact

www.colouree.com

Mob.: +39 334.6413395 - Nicola Pisani

email: n.pisani@colouree.com

Nom du projet

Ariadne's Green Thread Project



Secteur

Autres secteurs économiques - Environnement / Développement durable / Économie circulaire

Produit / service

Le projet Ariadne's Green Thread Project est un service novateur Futurdata qui permet de suivre l'origine et de fournir des informations détaillées sur la quantité, le type et l'emplacement exact de nombreux matériaux contenus dans les équipements électriques et électroniques (EEE).

Lorsque notre logo est présent sur un produit EEE, ou même une partie de celui-ci, en insérant le code du produit dans notre application ou en scannant simplement le code à barres du produit, des données sont fournies sur tous les éléments chimiques et sur la conformité.

Cible

Ce service s'adresse à tous les producteurs d'EEE, à ceux qui traitent des déchets d'équipements électroniques et électriques (DEEE), qui achètent un EEE et veulent connaître son impact environnemental.

Problème des clients

Les entreprises qui traitent avec les DEEE peuvent augmenter considérablement le nombre de matériaux récupérés. Aujourd'hui, seuls 8/10 métaux sur 45/60 éléments différents présents dans une carte électronique sont récupérés. Les producteurs d'EEE peuvent donc montrer aux clients transparence, responsabilité sociale et conscience environnementale.

Modèle d'activité

Il est fondamental pour les producteurs d'EEE de bien comprendre l'importance du projet Ariadne afin de développer une industrie de plus en plus durable, en ligne avec l'économie circulaire.

Brevet / Intérêt / Validation

Le projet AGT est enregistré auprès du « Registro Pubblico Speciale per i programmi per elaboratore » auprès du bureau du SIAE à Rome et fait maintenant partie du capital de la société.

Fondateurs (vostri nomi)

Miriam Kisilevsky
Capponi Cosimo,
De Gregorio Alessio
Capponi Rosario

Contacts

info@futurdata.eu

Miriam.Kisilevsky

miriam.kisilevsky@futurdata.eu

Mob. +39 347 3165682

Rosario Capponi
rosario.capponi@futurdata.eu
Mob. +39-335-385145

by
L.e.n.o beauty

Nom du projet
Biophysically-Natural Beauty and Wellness Cream

Secteur
Autres secteurs économiques - Beauté et bien-être

Produit / service

Sur la base de l'expérience acquise par Mario Benvenuti, tant sur le plan académique international que sur le lieu de travail, le L.E.N.o ®. Le système (Lipo Extract Natural of®) a vu le jour en tant que système d'extraction naturelle capable d'éliminer totalement tout agent chimique du processus d'extraction. L'idée qui a inspiré Leno Beauty est le retour à la simplicité et à la nature, avec la redécouverte de la botanique et l'expérimentation de plantes et de fruits présents dans la nature et capables de faire des « miracles naturels ».

Ce système a été décrit comme « biophysiquement naturel » et a conduit à la création d'un néologisme et d'une marque.

Cible

Les clients cibles potentiels sont :

- les distributeurs pharmaceutiques qui souhaitent distribuer la gamme de produits ;
- les entreprises qui souhaitent utiliser la base biophysique pour créer leurs propres produits

Problème des clients

Le monde de la cosmétique est maintenant envahi par une myriade de crèmes et de produits qui peuvent promettre des miracles mais qui agissent « contre la nature », en créant une beauté artificielle, presque plastique, certainement pas naturelle. Leno beauty S.a.s. est parti du principe que « la beauté ne doit pas être expliquée, doit être étudiée ».

Modèle d'activité

Pour le moment, Leno Beauty est une PME qui produit de petites quantités d'une gamme limitée de produits. La production est réalisée par des tiers, l'activité commerciale repose entièrement sur les épaules des propriétaires.

Brevet / Intérêt / Validation

L.E.N.o ® (Lipo Extrait Naturel de) est une marque déposée.
Biofiscamente natural® (biophysiquement naturel) est une marque déposée, un système de production
Lenit Cream ®
Easy Ice®

Fondateurs

Mario Benvenuti

Contact

www.lenobeauty.com

Mobile +39 391.3667676. - +39 329.2140244

Email contact@lenoneauty.com

Nom du projet

Hospitalink

Secteur

Autres secteurs économiques - Santé



Produit/Service

Côté patient : Une application mobile sur les smartphones personnels des patients.

Application sous forme de pictogrammes et d'ergonomie validée par les patients.

Côté carrière : Une application mobile / Web, au service des aidants avec un accès détaillé et organisé à l'information.

Côté administrateur : Une solution clé en main hyper-configurable : Rapports trimestriels personnalisables (via AI).

Cible

Centres de soins privés et publics.

Problème des clients

Patients : le seul moyen de communiquer avec les soignants est le simple appel du personnel infirmier dans la chambre du patient. **Soignants** : Sans connaître la nature de la demande à distance, ils ont du mal à s'organiser.

Les centres médicaux ont des problèmes de productivité en raison de la communication limitée des patients / soignants.

Modèle d'activité

Location annuelle ou mensuelle (BtoB).

Brevet / Intérêt / Validation

Hospitalink est en phase expérimentale jusqu'en décembre 2018. En réalité, l'application est testée et améliorée dans les centres de soins partenaires afin de passer à la phase de lancement.

Fondateur

Florent BOSSERT-CASTELLI

Contact :

Web : <https://hospitalink.fr>

Mobile : +33 06 78 97 13 03

Email : florent.bossert-castelli@hospitalink.fr

Nom du projet

Fauteuil roulant électrique innovant PHOENIX

Phoenix e-Weelchair

Secteur

Autres secteurs économiques

Produit/Service

Nous développons un prototype de fauteuil roulant électrique innovant et polyvalent nommé Phoenix. Ce fauteuil roulant électrique offrira aux personnes handicapées plus de liberté, plus de mobilité et plus d'autonomie dans leur vie. Ce fauteuil roulant aura la capacité innovante de faire face aux obstacles urbains tels que les bordures, les terrains accidentés et même les escaliers en totale autonomie pour l'utilisateur en lui apportant liberté et autonomie. Ce fauteuil roulant est également compact et permet de se déplacer dans de petites zones comme à la maison et donne également à son utilisateur la possibilité de se lever (bon pour l'intégration et la santé).

Cible

La cible principale est le marché des fauteuils roulants électriques. Les personnes en fauteuil roulant manuel peuvent également être intéressées par notre fauteuil roulant électrique Phoenix.

Problème des clients

Faute d'endroits et d'environnements adaptés, un grand nombre de personnes handicapées restent enfermées chez elles sans quitter leur domicile : 99 % des fauteuils roulants électriques ne peuvent franchir une marche de plus de 7/8 cm de hauteur sans risque de basculement du fauteuil.

Modèle d'activité

Nous envisageons de vendre le concept en B à C et B à B

Brevet / Intérêt / Validation

Fabrication d'un premier prototype à l'échelle réduite 1/2 du châssis du fauteuil. Les résultats obtenus ont été concluants. Nos ingénieurs ont développé et conçu le prototype à l'échelle réelle.

Fondateurs

Vincent PAOLANTONACCI

Contact :

Mobile : +33 06 19 08 55 91

email: projetfauteuilphoenix@gmail.com

Nom du projet

Aesthego: the positive Luxury

Secteur

Autres secteurs économiques - Mode éthique de luxe



Produit / service

Aesthego, Luxury Ethical Bespoke, produit des vêtements pour hommes de haute qualité, entièrement faits à la main en Toscane. Choissant uniquement des textiles, des accessoires et des emballages certifiés écologiques, Aesthego les caractérise par un design innovant basé sur une analyse des tendances. Sur la vague montante de la mondialisation, l'entreprise se concentre sur un modèle économique « B2C » positif et vert. Grâce à la technologie VR et à la stratégie numérique, elle définit l'utilisateur comme l'acteur.

Cible

La cible est composée de dirigeants / entrepreneurs âgés de 35 à 45 ans, soucieux de l'écologie et disposant de peu de temps, mais qui adorent avoir et porter des produits uniques qui les distinguent des autres.

Problème des clients

À l'heure actuelle, il n'y a pas de fournisseur pour les cadres supérieurs qui ont peu de temps à consacrer à eux-mêmes et qui recherchent en ligne des tenues de luxe conçues entièrement à la main en Italie, conçues sur mesure avec des textiles respectueux de l'environnement et des animaux.

Modèle d'activité

Modèle B2C. La production sera donnée en sous-traitance pour réduire les coûts fixes. La collection est vendue en ligne au comptant pendant le processus de commande et le solde à la livraison, minimisant ainsi les risques commerciaux.

Brevet / Intérêt / Validation

Aesthego investit dans la haute technologie (Measurements App) et l'introduit dans une entreprise traditionnelle

comme marché de la mode. Il s'agit d'un avantage concurrentiel. Marque déposée Aesthego (IT).

Fondateurs

Irene Laudini (Directrice de la création et PDG, chef de produit)

Leonardo Tomberli (Directeur du marketing et agent commercial)

Contacts :

Website: <https://www.aesthego.com>

Mobile: Irene: +39 347/6263591; Leonardo: +39 349/7512442

Email: Irene: irene@aesthego.com

Leonardo: leonardo@aesthego.com

Intervenants externes sollicités

Technologie 3D VR, Mode (Accessoires / Matériaux)

Nom du projet

EABlock – Your Safe Business



Secteur

Autres secteurs économiques - Cybersécurité - Chaîne de blocs

Produit / service

EABlock est un logiciel de gestion des données pour les entreprises qui réduit à environ 0 % la probabilité de subir des cyberattaques, par le biais de la cryptographie et de la Chaîne de blocs.

Fonctionnement : chaque donnée est constamment cryptée et, grâce au mécanisme de consentement, seuls les utilisateurs autorisés peuvent effectuer des opérations considérées comme sûres, évitant ainsi le vol de données et le chantage.

Dans un premier temps, nous développons un CRM pour la gestion de la clientèle (qui peut également protéger des sites Web et des plateformes de commerce électronique). Dans un deuxième temps (grâce à la polyvalence de la technologie), notre objectif est de devenir un magasin où chaque utilisateur peut créer son propre ensemble de fonctions.

Cible

La cible est représentée par des sociétés opérant dans le commerce électronique, dans le secteur de l'énergie et dans les secteurs financier et bancaire. EABlock opère sur le marché du CRM, dont la valeur 36B dans le monde.

Problème des clients

À l'heure actuelle, les données sont enregistrées en texte clair sur Internet. Elles deviennent donc une proie facile pour les cyberattaques. La cybercriminalité sera la première menace pour 2020 : chaque minute, plus de 2000 données sont volées, les entreprises subissent en moyenne 130 attaques par an et doivent supporter des coûts de 11,7 millions d'euros.

Modèle d'activité

Le produit sera livré en mode SaaS, via la souscription à un abonnement mensuel basé sur les fonctionnalités et les utilisateurs, mais il sera possible de demander des solutions personnalisées sur commande.

Brevet / Intérêt / Validation

Le produit est conforme à la réglementation GDPR. Nous travaillons avec certaines entreprises et avec un canal de vente externe. Nous avons lancé une version bêta privée. Actuellement, le produit est en cours de test chez Sartec.

Fondateurs

Dario Puligheddu
Miriam Meazza
Giacomo Paderas

Contact

Email info@eablock.com
Email dario@eablock.com
Tél. +39 333 41 777 42
Web <https://eablock.com/>

Nom du projet
GRETA TULIPANI

Secteur
Autres secteurs économiques - Artisanat / Vêtements



Produit / service

La production est caractérisée par le fait que chaque article est unique et que quelques échantillons sont fabriqués avec une main-d'œuvre qualifiée et spécialisée. Le client peut choisir les tissus en ligne ou en entreprise et Greta Tulipani veillera à ce que les mesures appropriées soient prises, à la conception et à la confection sur mesure pour le client.

Cible

L'offre de création de mode Greta Tulipani se situe dans la tranche supérieure du produit appartenant au secteur Slow Fashion et s'adresse à la fois aux marchés traditionnels des points de vente et aux nouvelles réalités émergentes. Elle vise en particulier à jouer un rôle de premier plan dans le développement des exportations vers les pays arabes, européens. et les marchés américains qui ont toujours apprécié le « Made in Italy ».

Problème des clients

Greta Tulipani a pour objectif de développer, produire et commercialiser une gamme de vêtements pour femmes, grâce à la rencontre du design italien avec la simplicité et la solidité des tissus et des imprimés typiques du continent africain. La marque répond au besoin d'une plus grande transparence et d'une plus grande attention portée à l'équité dans la chaîne de production : du tissu (imprimé à la cire d'Afrique) qui sera produit par un système de fixation de couleur durable jusqu'à la dernière couture.

Modèle d'activité

Par un contact direct dans l'atelier de couture, l'entreprise souhaite également jouer un rôle important sur les marchés étrangers, qui ont toujours attaché de l'importance à la qualité de fabrication italienne, à l'utilisation du site de commerce électronique, aux réseaux sociaux et à l'application, éléments fondamentaux du développement de l'activité en termes promotionnels et commerciaux.

Brevet / Intérêt / Validation

Marque déposée de la Chambre de commerce de Sassari 2012

Fondateur

Emanuela Mura

Contact

Web: <https://www.gretatulipani.com/>

Facebook: <https://www.facebook.com/gretatulipani/>

Instagram: greta_tulipani

Nom du projet

Conpet



Secteur

Autres secteurs économiques - Technologies de l'information et de la communication **CONPET**

Produit / service

ConPet est un circuit virtuel qui englobe et combine des services et des utilisateurs acceptant les animaux de compagnie. Les fournisseurs de services pourront bénéficier d'une large visibilité grâce au réseau constitué d'applications Web, d'intégration sociale, de cartographie Web géolocalisée et de système de collecte de points, en plus de la publicité habituelle. Grâce à une application orientée Web (application iOS / Android et un portail Web), ceux qui recherchent ce service spécifique (par exemple, le toilettage, l'alimentation, etc.) pourront facilement le trouver. Les utilisateurs peuvent trouver, grâce à un système de cartographie intégré à l'application, de nombreux points de vente où, en récompense de vos achats, vous recevrez des points de fidélité. De plus, grâce à l'application, un système de suivi des chiens peut être connecté via GPS : à tout moment, à travers le petit appareil placé dans le collier de l'animal, vous pouvez connaître sa position exacte et celle-ci sera visible dans l'application. L'application permet également de collecter des données statistiques sur les kilomètres parcourus avec l'ami à fourrure, le chemin parcouru physiquement et la vitesse moyenne à laquelle vous pouvez associer une consommation de calories (sur la base de calculs précis) de l'animal



Interreg



FRISTART

MARITTIMO-IT FR-MARITIME

START UP YOUR FUTURE

Fondo Europeo di Sviluppo Regionale

La cooperazione al cuore del Mediterraneo | La coopération au cœur de la Méditerranée

Cible

Aujourd'hui, tout est numérique : envoi de courrier, signature de contrats, participation à des réunions et même mise en réseau. L'objectif est de créer un circuit virtuel incluant vendeurs et consommateurs afin de faciliter la recherche de services de qualité pour animaux de compagnie.

Problème des clients

Aujourd'hui, le monde des animaux de compagnie fait de plus en plus partie de la famille. Un très grand nombre de gens aiment les animaux, comme les enfants, mais les animaux entraînent des dépenses importantes. Les aliments de qualité et les services liés à l'éducation canine sont coûteux et, grâce à cette application, vous souhaitez entrer sur le marché en fournissant un système de « points » pour l'achat de produits et services au sein de fournisseurs de réseau qui devront payer annuellement des frais pour rester dans le circuit. Les opportunités sont importantes, car peu de services essaient de centraliser les fournisseurs et les utilisateurs sur une seule et même plateforme, en tirant des bénéfices des deux.

Modèle d'activité

Avec ce modèle d'activité, les fournisseurs peuvent avoir une représentation visuelle de la manière dont cette entreprise crée de la valeur pour ses clients internes et externes. Les cartes et les profils sont créés pour aider les clients à visualiser et à comprendre le rôle de chaque partie du circuit dans la satisfaction des besoins des autres composants.

Brevet / Intérêt / Validation

Le produit nécessite un développeur d'applications orienté Web, un expert en marketing en ligne, un dresseur de chiens. Le projet est en cours de définition, il existe une application bêta mais nous aurions besoin de fonds pour le terminer et pour sa publicité. Le dispositif GPS connecté à l'application est en cours

