



## LISTE DES ENTREPRISES PRÉSENTES SUR LE FORUM INNOV'INVEST

Ces entreprises à la recherche de fonds pour développer leurs activités proposent un produit ou un service innovant à destination de la filière vitivinicole au sens large : producteurs, négociants, industriels, grande distribution, CHR ou consommateur final. De la vigne au verre, elles ont pour ambition de répondre aux enjeux de production et de commercialisation que connaît actuellement le secteur.

Vous pourrez toutes les rencontrer le **jeudi 7 décembre** de 9h30 à 17h00 sur le forum Innov'invest, hébergé par Innovaday à l'hôtel de Région de Bordeaux (14 rue François Sourdis)

Les entreprises #1 à #9 seront présentes sur le **Village Innov'Invest**, un espace ouvert sur lequel nous aurons le plaisir de vous accueillir pour vous mettre en relation avec celles qui vous intéressent. Les entreprises #10 à #15 sont lauréates du Forum et auront leur propre stand : vous pouvez prendre rendez-vous directement via la plateforme de rendez-vous BtoB en vous inscrivant comme investisseur sur [www.innovaday.com](http://www.innovaday.com).

### Sommaire

**#1** - Plateforme BtoB en SAAS analysant et visualisant les données marchés essentielles à la filière vin. Elle permet aux professionnels de connaître les faits, de prendre des décisions éclairées et de développer leur compétitivité.

**#2** - Produit innovant et totalement personnalisable permettant, aux professionnels du vin et de l'œnotourisme, de promouvoir leur activité à travers une expérience sensorielle inédite : un savon aux parfums des cépages et aux bienfaits de la vigne.

**#3** - Pionnier des vins sans alcool (désalcoolisés) pour les amateurs de vin.

**#4** - Solution permettant de mettre en avant et d'animer toute l'année le rayon vins des magasins de la grande distribution avec de gammes de vins innovantes et en phase avec le marché.

**#5** - Deeptech développant des biostimulants à base de principes actifs sécrétés par les vers de terre.

**#6** - Outil IoT, porté par intelligence artificielle, pour la sécurité physique des travailleurs vitivinicoles et agricoles (prévention personnalisée, évitement de l'accident et du suraccident, prise en charge).

**#7** - Solution d'analyse des sols au travers de capteurs et d'une plateforme collaborative de visualisation et d'analyse de données en direct.

**#8** - Solution SaaS permettant aux vignerons d'optimiser la récolte et de réduire l'utilisation des pesticides grâce à un Capteur optique innovant et le Deep Learning.

**#9** - Plateforme de données de biodiversité pour accélérer la restauration écologique.

**#10** - Société développant et commercialisant des outils et services innovants alliant sciences biologiques et sciences de l'information pour accompagner les viticulteurs dans la lutte contre les pathogènes par un traitement phytosanitaire adapté et ciblé dans le temps et l'espace.

**#11** - Start-up développant des équipements de pulvérisation haute performance qui réduisent la dérive des produits phytosanitaires, grâce à une technologie brevetée reposant sur une pulvérisation confinée par bouclier d'air.

**#12** - Société innovante spécialisée dans la conception, la fabrication et la mise en place de systèmes de captation et de réutilisation du CO2 fermentaire au sein des chais de vinification et de brasseries en France et à l'international.

**#13** - Agritech proposant des solutions pour maîtriser les risques sanitaires et optimiser les stratégies de traitements contre les maladies, en priorité pour la filière viticole.

**#14** - Rafrâchisseur portable et personnalisable haut de gamme permettant le service de bouteilles de vin au degré près.

**#15** - Dispositifs numériques de formations pour les filières d'excellences françaises.

## Entreprise #1

Plateforme BtoB en SAAS analysant et visualisant les données marchés essentielles à la filière vin. Elle permet aux professionnels de connaître les faits, de prendre des décisions éclairées et de développer leur compétitivité.

### Présentation de l'activité

Nombre de données économiques sont aujourd'hui mises au point et commercialisées par de grandes multinationales peu sensibles à la souveraineté et dont les analyses associées sont souvent peu spécifiques. L'objectif de l'entreprise est de développer la compétitivité de la filière vin et spiritueux (performance économique, débouchés commerciaux, optimisation des circuits de distribution) au travers de trois activités :

- Une activité de conseil, dont l'objectif est de produire des recommandations et de définir des **stratégies « data driven »** pour les producteurs et opérateurs de la filière.
- Une **plateforme BtoB en SAAS** (POC disponible et lancement commercial hiver 2023) accessible par abonnement vient soutenir l'offre de conseil. Elle met à disposition des datasets et des restitutions visuelles 100% téléchargeables, prioritairement sur le domaine de l'économie du vin.
- Des prestations sur mesure de type **data studio** réalisées sur demande pour les clients désireux de faire explorer et parler leurs données.

Fondé par un ingénieur de formation, une data-designeuse et un consultant en commercialisation du vin, l'entreprise a démarré son activité de conseil en mars 2023.

Un Comité Editorial et Académique présidé par un chercheur de l'Université de Bordeaux supervise les travaux de la plateforme.

**CA n-1** : 50 k€

**Montant de fonds propres actuel** : 20k€

**Montant recherché et objectifs de la levée** : 200 k€ pour développer l'offre commerciale, les cas d'usage les plus pertinents et acquérir dès 2024 une base client solide pour atteindre 1,8 M€ de CA en 4 ans avec 14 salariés.

---

## Entreprise #2

Produit innovant et totalement personnalisable permettant, aux professionnels du vin et de l'œnotourisme, de promouvoir leur activité à travers une expérience sensorielle inédite : un savon aux parfums des cépages et aux bienfaits de la vigne.

### Présentation de l'activité

La société est une marque française qui combine les savoir-faire de l'œnologie, de la parfumerie et de la cosmétique pour créer des savons solides aux parfums & aux bienfaits des cépages, vendus exclusivement chez les professionnels du vin et de l'œnotourisme. Le marché identifié est de 930 M€ en France uniquement. Les produits sont fabriqués avec une technique rare et ancestrale, à partir de marc de raisin upcyclé, d'ingrédients naturels & bios et de parfums exclusifs de Grasse. Le procédé est industrialisable tout en conservant un savoir-faire artisan pour un produit haut de gamme. La société se différencie de la concurrence par son choix de la cosmétique solide, une innovation sensorielle sur les parfums des cépages et une personnalisation possible 100% à l'image de ses clients : Groupe Bernard Magrez, Best of Wine of Tourism, Vitteaut-Alberti, Vignobles K, La Cité du Vin, Hospices de Beaune, etc.

Modèle axé sur le BtoB - 75% marge brute - déjà 100 distributeurs (80% du CA) Vente en BtoC - 85% marge brute (e-commerce, événements) 45 personnes en situation d'handicap travaillant sur les produits de la marque.

Le fondateur : Ingénieur arts & métiers, 10 ans dans le commerce et passionné de vin & de terroir. Son rêve ? faire de son entreprise, le n°1 de produits dérivés du vin, innovant et faits en France à destination de l'œnotourisme.

**CA n-1** : -

**Montant de fonds propres actuel** : 28 k€

**Montant recherché et objectifs de la levée** : Seed 350 k€ en Equity sur une valorisation pré-money de 850 k€.

L'investissement servira à recruter, industrialiser la production, investir dans le marketing digital et le e-commerce et préparer le terrain pour aller vers l'international.

### Entreprise #3

Pionnier des vins sans alcool (désalcoolisés) pour les amateurs de vin.

#### Présentation de l'activité

La société est un pionnier des vins sans alcool français de qualité : 100% français, faible en calorie, au plus proche du vin : des vins sans alcools pour ceux qui aiment le vin et veulent garder le plaisir, pas l'alcool. Le no/low est une tendance de fond avec un marché qui pèse déjà +10Mds dans le monde. 46% des amateurs de vins se disent intéressés par des produits réduits en alcool et sans alcool. Le CNIV prévoit une baisse de 25% de la consommation de vin d'ici 10 ans.

Le marché du vin low/no croit depuis plusieurs années : avec 1,8Mds\$ en 2022 il pèsera, d'après les projections, 5Mds en 2032 au niveau mondial. En France, on est à une croissance de +6% en 2022. Le modèle de distribution est majoritairement BtoBtoC, via le retail (90%) et on-line (10%)

L'entreprise propose deux gammes, une destinée aux GMS et une au secteur CHR pour les canaux spécialisés sur un positionnement 'premium-access' (vs entrée de gamme / fonctionnel).

D'ici 4 ans, la société prévoit un CA de 60% en France et 40% à l'Export (Europe, Moyen Orient, Asie). L'entreprise puise sa force d'un partenariat unique avec une coopérative de Gascogne et dans la création d'un centre de désalcoolisation à la pointe, ainsi qu'une technologie unique de préservation des arômes et de la structure du vin.

La société a été créée par 2 co-fondateurs, l'un spécialiste des vins et spiritueux, l'autre spécialiste des boissons innovantes. L'équipe est également dotée d'un directeur export (sales & américain), un directeur des opérations (ingénieur+MBA), une directrice de marque (ex-entrepreneur - produits de grande conso) et oenologue conseil-associé.

**CA n-1 : 500k€ - 1M€**

**Montant recherché et objectifs de la levée :** Ambition : devenir la référence #1 du vin sans alcool français (en France et à l'international). L'entreprise cherche à lever 3M€ pour accélérer son développement (distribution commerciale + marque + export + consolider la qualité produit).

---

### Entreprise #4

Solution permettant de mettre en avant et d'animer toute l'année le rayon vins des magasins de la grande distribution avec de gammes de vins innovantes et en phase avec le marché.

#### Présentation de l'activité

L'entreprise a pour objectif de répondre à la déconsommation des vins en grande distribution. L'idée : installer en magasin un pop-up avec des marques fortes et innovantes. Marché national, international. Accès par les enseignes nationales.

**CA n-1 : 22 k€**

**Montant de fonds propres actuel : 176 k€**

**Montant recherché et objectifs de la levée : 500 k€**

---

### Entreprise #5

DeepTech développant des biostimulants à base de principes actifs sécrétés par les vers de terre.

#### Présentation de l'activité

L'entreprise a été fondée pour apporter une réponse complète et durable aux grands enjeux de l'agroécologie en proposant des solutions naturelles et efficaces. C'est pourquoi depuis 4 ans, la société travaille à l'élaboration de biostimulants à base de lombricompost. Elle met à profit les vertus du ver de terre, premier acteur de la fertilité et

de la bonne santé des sols, pour accroître les rendements agricoles et améliorer les performances agroécologiques des exploitations à travers une gamme de 3 produits :

- Un produit de **pulvérisation foliaire** lors du cycle végétatif de la plante
- Un produit **d'enrobage de semences** ou **pralinage** de plants
- Un produit de **préparation du sol**.

Le marché des biostimulants est dynamique et en pleine croissance avec + 37,7% d'hectares déployés en vigne. De ce fait, la commercialisation des biostimulants passe par la distribution agricole, spécialistes du domaine ou en direct pour les grands domaines viticoles. Afin de déployer les biostimulants sur le secteur, les 3 fondateurs se sont entourés de 25 millions de vers de terre et d'une équipe de 15 personnes répartie sur les pôles supports et communication, production, commercialisation et recherche et développement.

**CA n-1 : 77k€**

**Montant recherché et objectifs de la levée : 8-10M€** (2<sup>e</sup> levée de fonds) pour déployer la commercialisation à l'international, de continuer le développement de nouveaux produits, mais surtout la réalisation d'un site de production plus capacitaire afin de répondre à la demande du marché.

---

## Entreprise #6

**Outil IoT, porté par intelligence artificielle, pour la sécurité physique des travailleurs vitivinicoles et agricoles (prévention personnalisée, évitement de l'accident et du suraccident, prise en charge).**

### Présentation de l'activité

En milieux agri-viti-vinicoles, les accidents qui échappent aux outils de sécurité actuels (tels que protections individuelles, barrières physiques...) sont les accidents trop violents (accidents machine, chute de hauteur...) ou trop spécifiques pour mériter un outil dédié (asphyxie, malaise, glissade...). La société développe un système IoT à large spectre pour traiter ces accidents. La solution repose sur un bouton intelligent porté par le travailleur et des modules d'arrêt d'urgence connectés aux machines.

Cette mise en réseau machines-travailleurs unique permet :

- De prévenir les accidents en identifiant individuellement les comportements accidentogènes.
- D'empêcher les accidents en stoppant les machines et en notifiant les opérateurs
- D'accélérer la prise en charge des accidents en lançant des appels.

Ce système reste opérationnel en zones blanches, s'installe sur le matériel existant et n'augmente pas la charge de travail. Les boîtiers IoT sont proposés à la vente ; l'achat s'accompagne d'un forfait récurrent, relatif au nombre de travailleurs. Les enjeux traités se retrouvent dans les pays ayant connu leur seconde révolution agricole, particulièrement en Europe et en Amérique du Nord. Les cibles privilégiées sont les exploitations européennes de plus de 10 travailleurs en production. Pour le seul secteur vitivinicole Girondin, cela représente jusqu'à 10 000 travailleurs, soit près de 2M€ annuels uniquement en récurrent.

L'équipe est composée de deux ingénieurs agronomes spécialisés en numérique pour l'agriculture et d'un ingénieur en systèmes embarqués. Le porteur de projet est également diplômé en entrepreneuriat.

**Niveau de fonds propres actuel : 6000 €**

**CA n-1 : -**

**Montant recherché et objectifs de la levée :** La société recherche un premier montant à 50 000 € pour une série test et un second à 300 000 € pour son industrialisation et son développement commercial en France.

---

## Entreprise #7

**Solution d'analyse des sols au travers de capteurs et d'une plateforme collaborative de visualisation et d'analyse de données en direct.**

### Présentation de l'activité

Pour protéger la santé des sols et la biodiversité, la société fournit aux viticulteurs un outil permettant de lever rapidement les doutes sur l'impact du changement de pratiques et de mieux piloter l'irrigation, en s'appuyant sur

des principes de partage et de collaboration. La société a développé une plateforme ouverte hardware, software et data sur laquelle s'appuie sa solution.

L'objectif : accompagner le déploiement de l'agroécologie, notamment au travers de l'agriculture régénérative, en rendant plus autonome l'agriculteur et son écosystème pour lui faire gagner du temps et de l'argent.

La solution de mesures des sols, analyses et aide à la décision en continu est proposée en France via abonnement à partir de 32€ par mois, incluant sonde, applications et services. La société vise en premier lieu à équiper les viticulteurs bio des 10 pays leaders du marché pour atteindre 18M€ de CA fortement récurrent en 2028, avec 37 000 parcelles équipées et 10 000 clients, dont la moitié à l'étranger. Proposée d'abord en viticulture, la solution adressera les autres verticales agricoles à partir de la première base de revenus. De la même manière, grâce à l'architecture ouverte, des capteurs, logiciels et modèles prédictifs additionnels seront proposés. L'équipe constituée a une forte expertise technologique lui permettant d'assurer l'évolution des briques matérielles et logicielles en autonomie. Elle doit maintenant être structurée et élargie au travers de ressources commerciales pour faire face aux nombreuses sollicitations de distributeurs et clients souhaitant s'équiper.

**Niveau de fonds propres actuel : 250 k€**

**CA n-1 : -**

**Montant recherché et objectifs de la levée :** La société veut lever 1M€ pour accélérer le déploiement industriel et la commercialisation de sa solution conçue pour l'export.

---

## Entreprise #8

**Solution SaaS permettant aux vignerons d'optimiser la récolte et de réduire l'utilisation des pesticides grâce à un Capteur optique innovant et le Deep Learning.**

### Présentation de l'activité

La société est née en mars 2022 de la rencontre d'un ingénieur-entrepreneur ayant plus de 18 ans d'expertise des systèmes optiques et de l'IA développée dans de nombreuses industries comme le Ferroviaire, la Défense ou l'Aéronautique et d'un vigneron avec plus de 16 d'expertise dans l'industrie viticole. Deux expertises complémentaires et une même vision : la Vision ordinateur facilitera la surveillance des vignes et le diagnostic du vigneron. La société conçoit et développe des solutions innovantes pour la viticulture de précision en combinant capteurs Proxi détection et Deep Learning, et propose des Outils d'Aide à la Décision (OAD) sur sa plateforme SaaS : données géolocalisées permettant la détection automatique des pieds morts et manquants, des maladies et permettant de quantifier grappes et surface foliaire répondant à une demande croissante de domaines viticoles engagés dans la viticulture de précision, des caves coopératives et des organismes interprofessionnels engagés dans la lutte contre les maladies comme la Flavescence dorée.

**Niveau de fonds propres actuel : 51 k€**

**CA n-1 : -**

**Montant recherché et objectifs de la levée :** Soutenue par la région Nouvelle Aquitaine et Bpifrance, la société ouvre son capital à hauteur de 500K€, première levée de fonds Seed, venant renforcer les fonds propres de l'entreprise et près de 300K€ d'aides régionales et nationales pour assurer le développement de sa plateforme SaaS et étoffer son équipe technique et commerciale. La société a pour ambition de devenir à horizon de 5 ans LA référence de la Proxi détection en viticulture.

---

## Entreprise #9

**Plateforme de données de biodiversité pour accélérer la restauration écologique.**

### Présentation de l'activité

Toutes les études montrent que la biodiversité s'effondre partout dans le monde avec des impacts qui se font déjà sentir sur notre économie et notre santé. L'effondrement est particulièrement inquiétant dans les zones où l'on produit notre alimentation c'est-à-dire dans les écosystèmes ruraux qui représentent 80% de la surface européenne. Dans ces zones rurales, les données qui permettraient de comprendre les phénomènes complexes en jeu et d'agir pour restaurer la biodiversité tout en maintenant les capacités de production sont pour le moment incomplètes et éparpillées.

C'est pourquoi la société développe une plateforme de données de biodiversité pour accélérer la transition écologique dans les écosystèmes ruraux en identifiant les pratiques positives pour la biodiversité. La méthode est basée sur 3 piliers de collecte :

- Collecter les données de biodiversité déjà disponibles
- Collecter des données de biodiversité manquantes dans l'espace et dans le temps (monitoring) en s'appuyant sur les technologies de collecte simple et robuste (ADNe, bioacoustique, camera trap, images satellites)
- Collecter des données auprès des acteurs de terrain (agriculteurs, exploitants, propriétaires etc..) afin de remonter les pratiques

Le produit est une plateforme de gestion des données de biodiversité accessible sur abonnement (PAAS qui s'appuie sur les technologies d'intelligence artificielle et de machine learning pour traiter massivement des données très hétérogènes. L'offre est développée sur un premier écosystème en pleine transition écologique avec des premiers clients potentiels : la viticulture.

#### CA n-1 : -

**Montant recherché et objectifs de la levée** : 1 à 1,5 M€ pour renforcer l'équipe technique et faire la preuve de valeur avec une dizaine de clients.

---

### Entreprise #10

**Société développant et commercialisant des outils et services innovants alliant sciences biologiques et sciences de l'information pour accompagner les viticulteurs dans la lutte contre les pathogènes par un traitement phytosanitaire adapté et ciblé dans le temps et l'espace.**

#### Présentation de l'activité

Cette société souhaite initier un changement des pratiques viticoles porté par trois produits destinés à aider les viticulteurs à traiter mieux en traitant moins :

- un kit de **quantification de résistances des pathogènes** à une large gamme de pesticides
- un outil breveté de **détection précoce** et de suivi des pathogènes par un réseau de pièges à spores
- un outil numérique **d'aide à la décision** avec diverses fonctionnalités : cartes épidémiologiques, alertes géolocalisées ...

Le marché est celui de la viticulture lequel dépense en moyenne 700€/an/ha en traitements phytosanitaires soit 500M€ dépensés tous les ans pour l'ensemble du vignoble français. La baisse de 50% des traitements demandée par l'UE d'ici 2030 rendra mécaniquement disponible une somme qui pourra être investie pour optimiser l'efficacité des traitements encore autorisés.

Le modèle économique consiste en la vente de services sous la forme d'abonnements mensuels de suivis épidémiologiques et d'analyses de résistances. La saisonnalité de la culture de la vigne garantit la récurrence des revenus avec un pic d'activité de mars à octobre. Le déploiement de l'application permettra également d'ajouter un revenu continu via un système d'abonnement mensuel.

L'équipe présente des profils expérimentés et complémentaires avec un docteur en pathologie végétale et un spécialiste des systèmes d'information.

**Niveau de fonds propres actuel** : 50 k€

**CA n-1** : Depuis 2021, la société affiche un CA cumulé de 170 k€ avec une croissance moyenne annuelle de 200%.

**Montant recherché et objectifs de la levée** : Elle cherche à lever 400 k€ pour accompagner sa montée en puissance via l'ouverture de laboratoires de proximité et le recrutement de compétences marketing & commerciales.

## Entreprise #11

**Start-up développant des équipements de pulvérisation haute performance qui réduisent la dérive des produits phytosanitaires, grâce à une technologie brevetée reposant sur une pulvérisation confinée par bouclier d'air.**

### Présentation de l'activité

L'offre de la société répond aux enjeux actuels sur la baisse des pertes de produits phytosanitaires et la réduction de leur utilisation. La société commercialise des descentes de pulvérisation aux viticulteurs via les réseaux de concessionnaires de matériel agricole implantés dans les différentes zones viticoles françaises.

Après une année de lancement 2022-2023 (35 pulvérisateurs équipés), la demande des clients concessionnaires et utilisateurs est forte et permettra d'atteindre l'objectif de plus de 100 pulvérisateurs équipés sur la campagne 2023-2024.

Les projets d'élargissement de la gamme à court terme (coupure de tronçon, pulvérisateurs complets) et long terme (arboriculture, ...) sont des relais de croissance forts (augmentation du panier moyen, ouverture de nouveaux marchés...).

L'équipe est constituée autour des fondateurs (dont l'inventeur de la technologie) et du Président :

- Marketing et Commercial : 1 responsable marketing, 2 responsables de secteurs
- R&D et innovation : 2 ingénieurs
- Production et SAV : 1 responsable production et 2 ouvriers-monteurs

**Montant recherché et objectifs de la levée :** la société cherche à compléter une levée de fonds à hauteur de 500 k€ pour financer un projet de R&D (confidentiel) ; 2,5M€ ont déjà été sécurisés sur ce projet.

---

## Entreprise #12

**Société innovante spécialisée dans la conception, la fabrication et la mise en place de systèmes de captation et de réutilisation du CO2 fermentaire au sein des chais de vinification et de brasseries en France et à l'international.**

### Présentation de l'activité

L'entreprise a conçu une suite d'équipements et de solutions qui permettent de capter et de réutiliser le CO2 fermentaire dans différents processus métiers pour lesquels les viticulteurs et les brasseurs achètent aujourd'hui du CO2 d'origine fossile. Ces équipements permettent d'améliorer les conditions de travail au chai, de réduire son empreinte carbone ou encore ses coûts d'achats de CO2. La société a également développé des équipements permettant d'utiliser ce CO2 fermentaire avec de nouveaux usages, notamment pour optimiser certains processus métier et réduire leur consommation d'eau.

La société a été créée en 2021 par deux co-fondateurs : un ingénieur disposant de plus de 20 ans d'expérience dans la captation de CO2 fermentaire et un entrepreneur ayant 20 ans d'expérience dans la promotion et la vente de nouvelles solutions dans différents secteurs d'activité, dont la viticulture en France et à l'international.

Les premières solutions ont été testées durant les vinifications en 2022. L'offre à destination du secteur vitivinicole est commercialisée depuis décembre 2022 et celle pour le secteur brassicole depuis octobre 2023. La société va réaliser un CA de 250 K€ en 2023 et prévoit une croissance à trois chiffres pour les 5 prochaines années.

L'équipe est aujourd'hui composée de 6 personnes et des clients, reconnus dans chaque marché cible, témoignent positivement des solutions mises en oeuvre comme le Château Latour, Les Grands Chais de France, Château Respide, Brasserie Alaryk. Deux brevets ont été déposés et de nouvelles innovations vont accompagner la croissance de la société qui vise un rayonnement international avec une position de leader.

**Niveau de fonds propres actuel :** 60 k€

**CA n-1 :** -

**Montant recherché et objectifs de la levée :** La société cherche à lever entre 500K€ et 1M€, notamment pour renforcer l'équipe et pour développer une offre en mode location longue durée sous forme de « CO2 as a service ».

## Entreprise #13

**Agritech proposant des solutions pour maîtriser les risques sanitaires et optimiser les stratégies de traitements contre les maladies, en priorité pour la filière viticole.**

### Présentation de l'activité

La solution de la société est un véritable système d'aide à la transition agroécologique permettant de collecter, agréger, consolider et valoriser les données agronomiques et agroclimatiques, faciliter les expérimentations, optimiser les prédictions de risques sanitaires et les stratégies durables de traitements contre les maladies. Elles permettent ainsi de sécuriser, optimiser, déployer et pérenniser l'usage de nouvelles pratiques durables de lutte contre les maladies de la vigne, tout au long de l'itinéraire technique et de ses évolutions.

Sur cette base, la société applique ses innovations en modélisation et d'optimisation mathématiques pour produire une prédiction propre au contexte sanitaire intraparcellaire du client et fourni in fine les cartes d'applications des produits pour les pulvérisateurs.

Ce qui différencie la société est son usage poussé des mathématiques et de l'intelligence artificielle pour formaliser les phénomènes agronomiques complexes sous-jacents aux développements des maladies de la vigne.

La société adresse le marché mondial des exploitations viticoles soit 8 000 000 d'hectares ou 6 000 000 d'exploitations pour 2.4 Mds €. Elle vise en priorité le marché français estimé à 140 millions d'euros.

Le modèle économique de la société est de type ARR :

- Abonnement à la plateforme SaaS
- Facturation complémentaire selon le nombre de parcelles surveillées
- Location du capteur embarqué

L'équipe est composée de :

- Deux associés fondateurs
- 12 collaborateurs (docteurs, ingénieurs, techniciens)
- 4 nationalités et 7 langues parlées

**Niveau de fonds propres actuel : 1,2 M€**

**CA n-1 : 90 k€**

**Montant recherché et objectifs de la levée** : Besoin pour la levée de type « seed » = 2.4 M€

Mix : 75% equity - 25% non dilutif

Temps 1 = fin T4 23                      Temps 2 = Fin T1 début T2 24

Sortie à moyen terme possible via prochaines levées ou rapprochement avec des acteurs agroindustriels.

---

## Entreprise #14

**Rafraîchisseur portable et personnalisable haut de gamme permettant le service de bouteilles de vin au degré près.**

### Présentation de l'activité

Lors du service de bouteilles de vin en chambre ou restaurant, il est impossible de garantir une dégustation satisfaisante à tous les clients, le seau à glace offrant une expérience aléatoire, nuisant ainsi à l'image de l'établissement (température impossible à maîtriser, utilisation d'eau, fonte rapide de la glace...). Pour répondre à cette problématique, la société a développé une solution alliant design et innovation technologique, un écrin permettant de servir une bouteille à la température de son choix, le tout avec précision et raffinement.

Le marché adressé est en priorité celui de l'hôtellerie-restauration haut de gamme français (hôtels 4/5 étoiles, Palace, restaurants gastronomiques) représentant 51.8M€. Puis les hôteliers et restaurateurs internationaux, traiteurs, domaines viticoles, maisons de luxes, et organisateurs d'événements.

Le modèle économique repose sur l'achat ou le leasing avec maintenance sur 4 ans, avec un panier moyen de 30k€ / client.

L'équipe est composée d'un fondateur ingénieur/commercial, 3 ingénieurs électronique et produit, 1 commercial et 3 freelances à temps-partiel sur la partie commerce & technique.

Les résultats nets prévisionnels sont de 468k€ pour 2024, 990k€ pour 2025 et 1341k€ pour 2026.

**Niveau de fonds propres actuel : 60 k€**

**CA n-1 : -**

**Montant recherché et objectifs de la levée** : L'entreprise recherche 300k€ pour accélérer la commercialisation et devenir leader sur le service de la bouteille de vin en France ; lancer le produit à l'international en fin 2024 ; développer un produit similaire pour les particuliers, sur la même base technologique.

---

## Entreprise #15

**Dispositifs numériques de formations pour les filières d'excellences françaises.**

### Présentation de l'activité

La société crée et commercialise des dispositifs de formation par le numérique pour les filières d'excellence françaises. Ces produits et services font partie de la vague qui bouleverse actuellement le monde de la pédagogie au sens large.

Le marché cible regroupe les centres de formation, publics, privés, pour tous les niveaux et typologies de formation.

L'entreprise est composée d'une équipe de 20 personnes qui opère depuis 10 ans. Le modèle d'affaires est en train de pivoter : depuis 2022, la société commercialise ses propres services qu'elle pousse vers le marché, tout en devenant éditeur de logiciels.

**Niveau de fonds propres actuel : 300 k€**

**CA n-1 : 643 k€**

**Montant recherché et objectifs de la levée** : La société cherche à lever 3,8M d'euros pour franchir son prochain seuil de croissance, avec pour ambition de devenir le leader français, et un des leaders européens, sur le marché des logiciels de formation à horizon 2028.