

# BA06 Event, la surprise du chef

**L'actu** Georges Dao, président de BA06, a annoncé qu'il céda l'organisation de cette journée business à Datacorp, groupe de conseils et d'ingénierie IT basé à Sophia Antipolis

Booster son développement en rencontrant des investisseurs, des donneurs d'ordre, de futurs clients ou d'autres startups. La neuvième édition de BA06 Event qui s'est déroulée à la CCI Nice Côte d'Azur, comme à l'accoutumée, tenu toutes ses promesses en accueillant 320 participants, dont 34 jeunes pousses, et en organisant 720 rencontres d'affaires qualifiées. *Business as usual...* ou presque puisque le président de l'association, Georges Dao a annoncé à l'issue de la cérémonie de remise des trophées qu'il céda l'organisation de l'événement et de la compétition Get In the Ring également gérée par BA06 à Datacorp, groupe de conseils et d'ingénierie IT dirigé par Sébastien Fraisse. Une décision motivée par la « baisse, voire suppression, des aides financières institutionnelles et aussi par l'offre d'accompagnement de plus en plus variée et importante. En 2010-11, lorsque nous avons lancé la 1<sup>re</sup> édition de BA06 Event, il n'y avait que 2 000 m<sup>2</sup> de surface d'accueil et on est passé à 20 000 m<sup>2</sup>. Idem pour les structures d'accompagnement qui sont désormais nombreuses. La richesse de cette offre est une excellente nouvelle pour le ter-



Cinq jeunes pousses se sont distinguées lors des deux séances de pitch. Pepino (1) a remporté le trophée du Meilleur Elevator Pitch et (2) Novidia, celui de la Meilleure Entreprise innovante choisie par les parrains. Les experts accompagnants étaient séduits par Electrosmart (3) tandis que les investisseurs ont sacré Gangz (4). Dibster, par ailleurs incubée au Mas Nice-Matin, a reçu le trophée de la Meilleure Entreprise innovante choisie par les donneurs d'ordre. (D.R.)

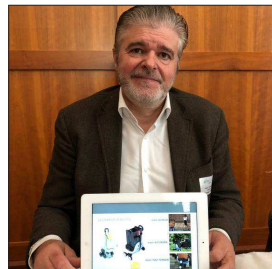
ritoire mais cela signifie aussi que les startups, très sollicitées, ont dû mal à se décider, à savoir à quel événement participer. C'est compliqué pour nous, en tant qu'association, de les préparer aux pitches et de caler les rendez-vous business. Ce n'est pas la fin pour autant de BA06 qui se concentrera sur son cœur de cible : l'accompagnement des entreprises innovantes qu'elles soient dans le fonds FCPR FE06 et ou au sein de son accélérateur. De son côté, Datacorp poursuit la diversification de ses activités. Après la constitution d'un pôle média (il est éditeur de Riviera Insider, Riviera Zeit, Palaces et Startup, ndr) et l'ouverture du centre d'affaires Starter Business Center, le groupe complète son offre avec l'événementiel et prévoit de lancer une radio dans le courant de l'année. « Cette reprise de BA06 Event et de GTR permettront aux deux manifestations de passer à la vitesse supérieure », estime Emilie Boyom, jusqu'alors coordinatrice de BA06 Event qui rejoint l'équipe de Datacorp le 1<sup>er</sup> avril. Pour sa part, Georges Dao est ravi que Sébastien Fraisse, participant de la 1<sup>re</sup> heure et parrain de BA06 Event, s'occupe désormais de son bébé. KARINE WENGER

## Nos trois coups de coeur

### Le robot de Borobo transporte les lourdes charges à la place des seniors

Une maman âgée qui vit seule et qui peine à transporter ses courses est à l'origine du robot que Borobo est en train de développer. « C'est un chariot autonome, intelligent et obéissant à la voix », explique Patrick Chanudet, président et fondateur de la startup créée en novembre dernier qui est désormais incubée au CEEI. Pouvant transporter jusqu'à 25 kg, il est destiné en priorité aux seniors ainsi qu'aux personnes à mobilité réduite. Son prix public : 2 000 €. Du BtoC donc mais le dirigeant qui est en discussion avec un grand distributeur ne s'interdit pas de regarder du côté du BtoB, « notamment du BTP et de la

logistique ». Deux marchés qui seront menés en parallèle. Grâce à sa caméra, le chariot « verrouille » sa cible qu'il suit à 1,5 m de distance. Il embarque de l'intelligence artificielle développée par Borobo pour reconnaître les ordres qu'on lui donne et est tout terrain pour monter et descendre les escaliers. « Son autonomie est d'environ 5 heures, cela dépend des conditions d'utilisation », précise Patrick Chanudet. La maquette du robot est fin prête et « Le prototype sera disponible en juillet. Nous avons tout financé en fonds propres et bouclerons d'ici à l'été une levée de fonds de 350 000 € sur une plateforme de crowdfunding afin de



fabriquer durant le 2<sup>e</sup> semestre les cinquante premiers exemplaires. » La startup qui veut s'attaquer au marché francophone cette année participait pour la première fois à BA06 Event pour échanger et tester le marché.

### Prohacktive effectue le contrôle technique du réseau informatique

Une entreprise sur deux est concernée par les cyberattaques qui réussissent dans 60 % des cas. Et le ticket moyen d'un ransomware est de 175 000 €. D'où l'importance de faire de la prévention ainsi que le prône Prohacktive. « Nous avons développé un boîtier plug and play qui s'installe sur le réseau et qui effectue en permanence le contrôle technique », détaille Eric Gerbaud, associé et business developer de la startup créée à Gap en février 2018. Il identifie les vulnérabilités techniques des postes. Charge ensuite au client de corriger la faille détectée. »

Prohacktive qui a débuté la commercialisation de sa solution en septembre compte une dizaine de clients : « Des entreprises de toute taille, mais surtout des ETI. Il y a une évangelisation à faire sur les PME », remarque Eric Gerbaud. La startup qui est train de lever 1 M€ veut aussi développer l'audit du comportement humain : « Les cyberattaques réussissent car on clique sur les pièces jointes des faux spams malveillants. » Prohacktive dont le business model est basé sur la location (100 € HT par mois) sans engagement est à la recherche de clients.



### Omonovo, la place de marché de la santé naturelle

Tout droit venue de Barcelone, Omonovo est une place de marché couvrant l'ensemble des services de médecine alternative et complémentaire. « Outre la prise de rendez-vous en ligne en temps réel avec des professionnels de proximité, nous offrons gratuitement à nos usagers la possibilité de réserver des activités de bien-être (ateliers de nutrition, de reiki...), de s'inscrire à des formations professionnelles ou bien d'opter par exemple pour une semaine de stage de yoga en Inde via notre service de tourisme de bien-être », explique son cofondateur Gaëtan Robert qui a eu l'idée de cette

marketplace en 2016. Après avoir débuté en Espagne en janvier dernier, « Où nous avons capté plus de 700 praticiens », Omonovo arrive sur le marché français : « Nous voulons démocratiser et digitaliser la santé naturelle. D'ici 5 ans, on vise 10 % du marché de la médecine naturelle qui compte 75 000 praticiens. » Pour atteindre cet objectif, Omonovo incubé au CEEI à Nice va contacter les professionnels de la santé naturelle « dont nous vérifions et certifions l'authenticité des diplômes », assure le pdg. Si l'outil réservation et d'agenda intelligent est gratuit pour les praticiens, Omonovo a développé à leur attention un software de CRM payant « Et nous prenons une commission sur chaque transaction ». En attendant l'arrivée des appli mobiles d'ici la fin du mois et la mise en ligne du site français courant avril, Omonovo recherche des investisseurs car « Nous sommes en train de lever 300 000 € ».

