

# 360

## GRAMMES PAR HEURE

La préfecture des Pyrénées-Atlantiques vient d'accorder à l'usine de valproate de sodium de Sanofi, à Mourenx, en Béarn, le droit de relancer sa production malgré de nouveaux dépassements de rejets toxiques. Pour régler ses rejets,

l'industriel pourra dépasser le seuil de 1 kg/h de valproate pendant un mois, mais à la mi-novembre, ces rejets ne devront plus excéder la norme journalière de 200g/h et de 360g/h en pic horaire. L'usine entière avait été stoppée cet été.



## Anncy : Coworkees lève 1 million

### AUVERGNE-RHÔNE-ALPES

La plate-forme de mise en relation d'entreprises et d'indépendants Coworkees, implantée à Anncy, finalise une levée de fonds de 1 million d'euros, selon « Le Dauphiné Libéré ». La moitié est apportée par Baya Consulting et deux investisseurs. Créée en 2017, elle enregistre plus de 7.000 utilisateurs.

# Première usine de protéines à base de vers pour Ynsect

## HAUTS-DE-FRANCE

Le pionnier de la fabrication de protéines à base d'insectes implante une unité industrielle à Amiens.

Une centaine d'emplois vont y être créés.

Guillaume Roussange  
— Correspondant à Amiens

La chrysalide est devenue un joli papillon. Deux ans seulement après avoir lancé son premier démonstrateur industriel à Dole (Jura), Ynsect, le spécialiste mondial de la production de protéines à base d'insectes, va s'installer en périphérie d'Amiens, à Poulainville (Somme). Il va y créer, sur un terrain de 18 hectares, sa première ferme dédiée à la production de protéines à partir d'une matière première innovante : des larves de moulter, connu du grand public sous le nom de « ver de farine ».

L'unité est présentée comme un concentré de technologies, très



Après un premier démonstrateur à Dole, dans le Jura, Ynsect installe, en périphérie d'Amiens, sa première ferme de production de protéines à partir de larves de moulter. Photo Ynsect

automatisée et gérée via une intelligence artificielle. Objectif : garantir, à l'issue du cycle de croissance des vers, une qualité de la matière première dont seront extraites une huile et une poudre. Ultrariche en protéines, celle-ci sera valorisée dans l'alimentation des animaux de compagnie et des poissons d'élevage. Les déjections des insectes

seront utilisées sous forme d'engrais organiques.

### Un fleuron de l'agtech française

« Notre choix s'est notamment porté sur Amiens en raison de la disponibilité de la ressource en coproduits agricoles utilisés pour nourrir les larves », explique Antoine Hubert, président

et cofondateur d'Ynsect, il y a sept ans, avec trois autres associés. Si les dirigeants se montrent prudents sur le montant de l'investissement, certains évoquent un montant total de 150 millions d'euros.

Avec 23 brevets à son actif, Ynsect est considéré comme l'un des fleurons de l'agtech française, la haute technologie agricole. Depuis l'autorisation de la commercialisation de ses produits il y a deux ans par la Commission européenne, l'entreprise est parvenue à lever 40 millions d'euros. Son troisième tour de table, en 2016, lui a permis de confirmer le soutien de ses actionnaires – historiques, comme le fonds Demeter, ou plus récents, comme le suisse Quadia ou bpifrance. Selon Antoine Hubert, des négociations sont en cours en vue d'une opération. Elle devrait notamment permettre à l'entreprise de proposer de nouvelles applications en chimie verte, mais aussi de créer une seconde usine « aux Etats-Unis ou au Canada », selon le dirigeant.

Ynsect bénéficie de l'explosion de la demande mondiale en protéines et de son corollaire, la multiplication des investissements dans les agtech. Selon Agfunder, ceux-ci ont atteint 8,5 milliards d'euros en 2017, soit 2 milliards de plus qu'en 2016. ■

# Pop-corn : Nataïs va rémunérer les agriculteurs pour leur bilan carbone

## NOUVELLE-AQUITAINE

Le fabricant de maïs à éclater va payer les céréaliers pour le carbone fixé dans le sol par des légumineuses cultivées entre les rangs de maïs.

Laurent Marcaillou  
— Correspondant à Toulouse

Leader européen du maïs à éclater au micro-ondes avec 35 % du marché, Nataïs sera le premier transformateur à rémunérer les agriculteurs pour leur bilan carbone dans deux ans. Pour fertiliser les sols, il

incite les céréaliers à cultiver une légumineuse (féverole, phacélie) à l'automne entre les futurs rangs de maïs semés au printemps. Ce couvert végétal, broyé au moment du semis, apporte de la matière organique et évite l'érosion du sol, qui ne reste pas nu. Nataïs, implanté à Bézéril dans le Gers, a lancé la technique « green tillage » en 2011. Depuis, 40 % de ses 220 fournisseurs du Sud-Ouest l'ont adoptée et il vise 100 % dans cinq ans.

### Mesure du couvert végétal

L'entreprise paiera les céréaliers pour le carbone apporté par les légumineuses. « Nous donnerons entre 60 et 80 euros par tonne de carbone fixé dans le sol, sachant que le couvert végétal apporte entre 1 et 1,5 tonne de carbone à l'hectare »,

explique Michael Ehmann, président de Nataïs et agriculteur. Il va créer un outil numérique de mesure du carbone en prenant des images aériennes du couvert végétal avec le Centre d'études spatiales de la biosphère (Cesbio) et l'Inra.

La rémunération pour le bilan carbone coûtera plus de 500.000 euros par an à l'entreprise, qui a réalisé un chiffre d'affaires de 47 millions d'euros en 2017, en hausse de 7 %. « Ce sera un coût mais aussi une opportunité de se différencier pour mieux valoriser notre produit », affirme Michael Ehmann. Augmenter le prix du maïs, stable depuis quatre ans, est un pari difficile, car Nataïs vend sous marque de distributeur, mais il ajoutera un QR Code sur les sachets pour expliquer sa démarche.

Son projet Naturellement pop-corn consiste aussi à réduire les pesticides, les engrais et l'irrigation. Pour obtenir des aides, Nataïs a déposé un dossier de candidature pour mener un projet de R&D structurant pour la compétitivité. L'entreprise a déjà participé à un projet de recherche pour remplacer l'huile de palme dans les sachets de maïs par de l'huile de tournesol transformée. Elle utilise déjà 20 % d'huile de tournesol et veut atteindre 100 % en 2020 en produisant son huile. En croissance, Nataïs vient d'agrandir sa capacité de stockage en construisant des silos de 12.000 tonnes avec séchage intégré, d'un coût de 3,5 millions d'euros. En 2017, l'entreprise de 130 salariés a vendu 14.000 tonnes de sachets de maïs à éclater et 30.000 tonnes en vrac, dont 90 % à l'export. ■

# innovateurs

## Gleamer assiste le radiologue et sécurise son diagnostic avec l'IA



### LA LEVÉE DE FONDS GLEAMER

Date de création : 2017  
Président : Christian Allouche  
Montant : 1,5 million d'euros  
Effectif : 8 personnes  
Secteur : e-santé

Chantal Houzelle  
@HouzelleChantal

Assister les radiologues en traumatologie pour leur faire gagner du temps, tout en fiabilisant leur diagnostic. C'est le premier défi que veut relever Gleamer grâce à sa plate-forme d'intelligence artificielle. Développée en interne, elle fournit un diagnostic automatisé d'images médicales et génère un compte rendu détaillé que le praticien examine, complète si besoin et valide en quelques clics. « Nous sommes partis du constat que le nombre de radiologues reste stable, alors que les besoins en imagerie explosent. L'idée est de croiser leur regard avec notre algorithme pour éviter

les erreurs et ne rater aucune lésion, par exemple osseuse, sur des radiographies standards », explique Christian Allouche, président de la start-up incubée depuis avril au sein d'Agoranov, à Paris. Ce serial entrepreneur du secteur de la santé l'a cofondée fin 2017 avec Alexis Ducarouge, directeur scientifique et ingénieur-chercheur en IA, Nicolas Cosme, directeur technique qui possède dix ans d'expérience dans le développement de logiciels, et Nor-eddine Regnard, directeur médical et radiologue en ostéo-traumatologie attaché à l'hôpital Cochin.

### L'IRM et le scanner

Pour perfectionner son algorithme et mener les deux études cliniques nécessaires à l'obtention du marquage CE d'ici à l'été 2019, la start-up annonce ce lundi sa première levée de fonds bouclée à 1,5 million d'euros. Les deux chefs de file, X'Ange et Elaia Partners via PSL Innovation Fund, injectent chacun 500.000 euros. Ils sont suivis par Kima Ventures et des business angels – dont Frédéric Potter, PDG-fondateur de Netatmo –, qui apportent 230.000 euros. Bpifrance complète avec le même montant. « Après cette première application en traumatologie, dont le coût à l'acte devrait varier entre 1 et 3 euros, nous comptons développer des solutions similaires pour l'IRM et le scanner », projette le président de Gleamer. ■

## vOOg invente la nouvelle boussole du piéton



### L'INVENTION VOOG

Date de création : 2018  
Fondateurs : Sébastien Noll (photo) et Matthieu Audebaud  
Effectif : 3 personnes  
Secteur : signalétique

Léa Delpont  
— Correspondante à Lyon

La start-up lyonnaise vOOg promet une innovation de rupture... ni électrique, ni même numérique. A l'ère du tout digital, Le Gouvernail est un outil d'orientation piétonne, entièrement mécanique, dont la fonction est d'encourager la marche à pied. Comment ? En levant le principal frein psychologique au trajet pedibus : la peur de s'égarer, donc de perdre du temps. Plus besoin de batterie ni de 3G, plus de risque de percuter un lampadaire l'œil rivé sur son smartphone... Le Gouvernail ressemble à un classique plan de quartier, en forme de

sucette ronde de 60 centimètres de diamètre et 1,75 mètre de haut, avec un index des rues et des lieux d'intérêt auxquels correspond une lettre. Le principe ? Quand le piéton tourne le plan circulaire comme une roue de vélo pour faire correspondre la lettre de sa destination avec le sommet du cadran, Le Gouvernail pivote sur son axe vertical pour le placer dans le sens de sa marche : la bonne direction est toujours devant lui.

### Connexions neuronales approfondies

Son inventeur et cofondateur de vOOg, Matthieu Audebaud, est un spécialiste de l'information des voyageurs en butte aux limites cognitives du public face à une cartographie. Cet outil requiert un engagement corporel pour le manipuler. « Ce rapport physique avec l'objet permet d'établir des connexions neuronales plus approfondies : la mémoire des mains s'associe au cerveau pour mieux se souvenir des étapes du trajet », explique Sébastien Noll, l'autre cofondateur et ancien cadre chez Transdev. « On commercialise plus un service qu'un simple mobilier urbain », en concevant la carte la plus adaptée aux alentours avec une échelle allant de 300 mètres à 1,5 kilomètre. Le Gouvernail, protégé par un brevet mondial et fabriqué en France, est aussi destiné aux parcs d'attractions, centres commerciaux ou quartiers d'affaires, « partout où l'on a besoin de s'orienter ». ■

ENTREPRENDRE avec la CCI PARIS ILE-DE-FRANCE

## REMEMBR : QUAND NOTRE CARNET D'ADRESSES ADOPTE LE SENS DU DÉTAIL

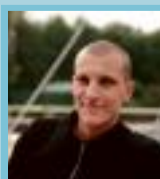
Tout récemment lancée, l'application mobile Remembr se destine à toutes les personnes dont le quotidien est rempli de rencontres, telles que les entrepreneurs, les travailleurs freelance ou encore les étudiants. « Si chaque conversation que nous menons regorge de détails que nos interlocuteurs partagent avec nous, il est souvent difficile de se souvenir de tout », analyse Grégoire Chantegrel, co-fondateur de l'activité. « Remembr répond à cette problématique en proposant à ses utilisateurs de ne plus jamais oublier une personne rencontrée ». Comment ? À travers des fiches de contact optimisées, permettant de renseigner non

seulement les coordonnées d'un interlocuteur, mais aussi ses centres d'intérêt, ses préférences ou encore son parcours professionnel.

### ÉCOUTER, COMPRENDRE, SYNTHÉTISER

« Toutes les informations enregistrées dans l'application restent confidentielles », explique le jeune entrepreneur. « Mais grâce à elles, l'utilisateur peut se construire un répertoire personnalisé, retraçant l'historique complet de chaque relation ». De quoi booster la performance de son carnet d'adresses, mieux connaître ses interlocuteurs et développer son réseau ! « Aujourd'hui disponible sur iOS et Android, l'application Remembr est gratuite », précise-t-il. « Elle pourra néanmoins être complétée par des options payantes offrant, par exemple, la possibilité de centraliser également les emails échangés avec chaque contact enregistré ». Des fonctionnalités aussi pratiques que

pragmatiques, et une idée qui ne date pas d'hier ! « L'envie de créer Remembr est née pendant mes études et mon expérience d'alternant en entreprise », se souvient Grégoire Chantegrel, diplômé de Sup de Vente, école supérieure de vente de la CCI Paris Ile-de-France. À la clé : un encadrement pédagogique de qualité, complété par des modules permettant aux étudiants de se glisser dans la peau d'un entrepreneur. « Ma formation m'a non seulement appris à écouter, à comprendre et à synthétiser les besoins de mes interlocuteurs afin d'y répondre le mieux possible », conclut-il. « Elle m'a également permis de me projeter de façon très concrète dans la vie professionnelle et de mener à bien mon projet entrepreneurial ! ».



Grégoire Chantegrel  
co-fondateur de Remembr