

MAG UPVD

Novembre 2022 - hors-série



◆ UPVD IN CUBE
Le propulseur
de talents !



JÉRÔME BOISSIER

Vice-président valorisation
recherche et entrepreneuriat

ÉDITO

Après une période marquée par la pandémie du COVID-19, l'activité d'UPVD IN CUBE est repartie de plus belle. Notre incubateur d'entreprises innovantes a accueilli cette année sa quatrième promotion. Cette année, l'appel à projet a été un véritable succès, avec 28 candidatures reçues, un record ! 16 projets ont été présélectionnés et après deux mois de coaching les équipes ont présenté leur projet devant un jury constitué de nos pairs et de partenaires économiques. Cette quatrième promotion s'illustre par sa diversité tant sur les secteurs d'activité (tourisme, domaine maritime, numérique...) que sur les profils des porteurs de projet. L'objectif maintenant est d'accompagner ces jeunes pousses, de les aider à faire mûrir leur projet, de créer leur start-up pour ensuite entrer dans une pépinière d'entreprise du territoire.

UPVD IN CUBE s'inscrit au cœur d'une dynamique régionale et euro-régionale. UPVD IN CUBE a intégré depuis un an le RésO IP+ de la région Occitanie et vient d'être nommé membre de la French Tech Toulouse. Cette dynamique régionale est portée par notre incubateur qui ambitionne d'être un acteur incontournable à l'échelle euro-régionale avec les sites de Barcelone, Palma de Majorque et Toulouse.

Le travail d'UPVD IN CUBE est récompensé par l'obtention de financements régionaux et nationaux. Un financement de 220 000 euros a été obtenu de la région Occitanie dans le cadre de l'appel à projet « Entrepreneuriat - Promotion et Accompagnement de l'entrepreneuriat étudiant et des projets innovants ». En collaboration avec Le Catalyseur, l'incubateur de l'Université Fédérale de Toulouse, UPVD IN CUBE participe à plusieurs projets qui visent à accompagner les universités équatoriennes dans la création d'incubateurs d'entreprises innovantes. Ce projet ambitieux est financé par le ministère des affaires étrangères à travers les Fonds de Solidarité pour les Projets Innovants (FSPI).

Cette année est également marquée par la volonté de créer des synergies entre la création d'entreprise (UPVD IN CUBE et PEPITE-LR) et l'insertion professionnelle à travers la création d'une nouvelle structure : Le Service d'Insertion Professionnelle et Entrepreneuriat (SIPE, remplaçant le SIP).

SOMMAIRE

◆ INTRODUCTION 4-11

L'innovation au coeur des territoires	4-5
Que sont-ils devenus ?	6-7
Zoom sur : Pépite-LR	8-9

◆ LES INCUBÉS 12-23

B2A	12
Digital Icons	13
Etikord	14
Kultours	15
Mains d'Argent	16
Sail'Inbox	17
Trust i²	18
Piers Watson	19
Boreso	20
CSP-BOOST	21
Perpimmo	22
Pixtrip	23

Directeur de publication
Yvan AUGUET, Président de l'UPVD

Rédaction / création / diffusion
Service communication

Impression
Service reprographie

© **Photos**
Steff Saint.E / UPVD / Pexels

Université de Perpignan Via Domitia
52 avenue Paul Alduy
66 860 Perpignan Cedex 9
33 (0)4 68 66 20 00





L'INNOVATION AU COEUR DES TERRITOIRES

« Des incubateurs nous en connaissons tous, mais aucun qui ressemble en tout point à celui-ci » annonçait Frédérique Vidal, Ministre de l'Enseignement supérieur, de la Recherche et de l'innovation, lors de l'inauguration d'UPVD IN CUBE en 2018. Créée par l'Université de Perpignan Via Domitia avec le soutien de la Fondation UPVD, du Crédit Agricole Sud Méditerranée (CASM), de l'Etat et de la Région, UPVD IN CUBE est en effet un lieu unique, entièrement dédié à l'innovation et l'entrepreneuriat.

Un incubateur d'entreprises est une structure d'aide et d'accompagnement à la création d'entreprise. Les personnes entreprenantes peuvent y bénéficier d'un cadre de formation spécialisée, de locaux adaptés ou encore d'un soutien financier destiné à développer dans les meilleures conditions leurs projets d'entreprise

Voilà maintenant 4 ans que l'incubateur d'entreprises de l'Université de Perpignan Via Domitia accueille des porteurs de projet ambitieux et innovants. Dès le stade de l'idée, UPVD IN CUBE accompagne et conseille les entrepreneurs en herbe dans la création, la gestion et le développement de leur structure. Depuis son inauguration, l'incubateur se présente comme le prolongement physique de l'UPVD et confirme au fil du temps son ouverture sur le territoire et ses acteurs socio-économiques.

Conçu comme un véritable écosystème innovant, l'incubateur est un lieu où se côtoie le monde de l'entreprise, de la recherche et de la formation au service du rayonnement territorial. UPVD IN CUBE offre ainsi aux porteurs de projet un environnement propice

au développement de leur entreprise innovante tout en bénéficiant d'une proximité privilégiée avec l'Université de Perpignan et ses acteurs.

En créant un incubateur d'entreprises, l'UPVD souhaitait rapprocher les acteurs socio-économiques et enrayer la fuite des idées innovantes vers d'autres territoires. Aujourd'hui, plus qu'enrayer ce phénomène de fuite, UPVD IN CUBE attire et participe à l'attractivité économique du département et ses alentours. À l'image de la nouvelle promotion incubée à UPVD IN CUBE, ils sont de plus en plus nombreux à poser leurs valises dans les Pyrénées-Orientales afin de démarrer une nouvelle aventure au sein de l'incubateur.

UPVD IN CUBE est avant tout un lieu vie. Imaginé par l'architecte perpignonais Jacques Outier, l'incubateur s'érige fièrement en face du campus principal de l'Université de Perpignan. Avec ses 1 000 m², le bâtiment dispose de bureaux et de salles de réunion et d'échange mis à disposition des incubés, des étudiants-entrepreneurs et du personnel des services

rattachés. Mais ce qui caractérise ce lieu, c'est la halle de 300 m² qui se situe au rez-de-chaussée et qui accueille de nombreux événements et ateliers. C'est dans cet espace que s'organisent, au profit des incubés et de toute la communauté universitaire, les rencontres avec des conseillers et experts de tout domaine.



SUIVEZ TOUTE L'ACTUALITÉ !



UPVD IN CUBE C'EST :

- ◆ Des locaux modernes et adaptés ;
- ◆ Un soutien financier ;
- ◆ Un accompagnement personnalisé dans la création et la gestion d'entreprise ;
- ◆ Une mise en réseau auprès des acteurs socio-économiques du territoire.

QUE SONT-ILS DEVENUS ?

À UPVD IN CUBE, on voit des beaux projets, portés par des personnes ambitieuses, naître, se développer, s'implanter et participer à leur tour au développement économique du territoire. L'incubateur d'entreprises de l'Université de Perpignan se place comme témoin privilégié de leur réussite et garde un lien fort avec tous ses anciens membres. Ils sont souvent conviés pour des événements afin de faire des retours d'expérience et donner de précieux conseils aux nouvelles promotions incubées. Depuis 4 ans, UPVD IN CUBE a suivi pas moins de 49 projets innovants. Il a ainsi vu éclore plusieurs start-up qui opèrent désormais sur tout le département et parfois, bien au-delà. Le Mag'UPVD est fier de vous présenter 3 de ces entreprises :

ELIO'S



Portée par Arthur Lemaire, Pierre Bonnet, Tom Lambray, Mathieu Soriano et Lucien Lemaire, la société Elio's est spécialisée dans le développement des solutions solaires innovantes pour l'urbanisme et le mobilier urbain. Ses réalisations permettent un accès public à l'énergie tout en offrant des alternatives adaptées pour les structures engagées dans une transition écologique. L'UPVD s'est par ailleurs dotée de deux équipements créés par Elio's. Il s'agit de deux arbres solaires situés sur le Campus Mailly et le campus du Moulin à Vent à Perpignan. Ces réalisations captent l'énergie solaire et permettent aux usagers de recharger leurs appareils électroniques via des prises placées en bas des arbres. Elio's faisait partie de la troisième promotion d'UPVD IN CUBE et s'illustre désormais dans l'aménagement et la maîtrise d'œuvre des solutions solaires sur tout le territoire. La société a étendu ses services et propose également des ateliers de sensibilisation sur la transition écologique.

ELIO'S : <https://www.elioslarbresolaire.fr> - contact@web-elios.com

SOLECOOLER



C'est avec un CV déjà bien rempli que Bruno Aubert est arrivé dans la deuxième promotion d'UPVD IN CUBE. Expert en innovation, Bruno a de nombreuses créations sur le marché qui se vendent aujourd'hui dans le monde entier. Avec Solecooler, il s'est lancé le défi de créer la première semelle thermorégulée par la pression des pas. À partir d'un matériau souple alvéolaire, cette semelle produit de la chaleur et du froid sur le principe de la pompe à chaleur, en récupérant directement l'énergie mécanique environnementale perdue, donc sans utiliser de batterie ni de produits chimiques. Au sein d'UPVD IN CUBE, Bruno a pu développer son invention avec l'aide des laboratoires de l'Université de Perpignan. Depuis, la semelle CLIMFEET a fait ses preuves auprès des travailleurs, des sportifs et même des animaux ! Forte de ce succès, Solecooler a remporté plusieurs prix d'innovation dont le concours de La Tribune « 10 000 start-up pour changer le monde » dans la catégorie « START ».

SOLECOOLER :
<https://www.solecooler.com>



PARADEV



UPVD IN CUBE se place comme un acteur clé pour l'innovation dans la recherche. Paradev en est un excellent exemple. Cette société a été fondée en 2017 par trois docteurs de l'Université de Perpignan Via Domitia. Il s'agit de Stéphanie Leroy-Boissier, Julien Portela et Jérôme Boissier, actuel vice-président valorisation recherche et entrepreneuriat de l'UPVD. Spécialisés dans le domaine du diagnostic médical, ils conditionnent avec Paradev des produits biologiques issus de pathogènes, des antigènes de parasites, qui sont ensuite utilisés pour faire des kits de diagnostic par les industriels spécialisés. En utilisant ce procédé d'amplification d'ADN isothermique, les produits permettent de diagnostiquer avec une très forte probabilité (plus de 95 %) une maladie précise. L'activité de Paradev peut paraître complexe pour les non-initiés, mais son utilisation lors des diagnostics demande peu de moyen et de formation, ce qui en fait un véritable atout pour lutter contre l'expansion des épidémies. Paradev est hébergée à l'Université de Perpignan au sein du laboratoire IHPE (CNRS – UMR 5244) et les deux structures collaborent régulièrement ensemble. Dernièrement, Paradev a pu aider le laboratoire dans son plan d'action de diagnostic du COVID-19 dans les Pyrénées-Orientales et travaille en parallèle dans le diagnostic de la maladie bilharziose qui touche des millions de personnes dans le monde.



CHIFFRES CLÉS EN 4 ANS D'EXISTENCE :

- ◆ **49 projets innovants** accompagnés par UPVD IN CUBE depuis 2018 ;
- ◆ **18 start-up** créées générant 26 emplois ;
- ◆ **8 réseaux spécialisés** au niveau départemental, euro-régional et national ;
- ◆ **2 742 personnes** sensibilisées à l'entrepreneuriat.

ZOOM SUR :



Être étudiant et entrepreneur, c'est possible ! UPVD IN CUBE héberge un des 33 Pôles Étudiants pour l'Innovation, le Transfert et l'Entrepreneuriat (PEPITE) de France. Le programme PEPITE-LR accompagne et soutien les étudiants dans le développement de leur projet d'entreprise qu'ils poursuivent en parallèle de leurs études. Il offre aux entrepreneurs en herbe un suivi personnalisé, des ateliers et un espace de coworking propices à l'acquisition des outils et des compétences nécessaires à la création d'entreprise. PEPITE-LR a pour rôle de promouvoir la culture de l'entrepreneuriat comme vecteur d'insertion professionnelle. Au sein de l'incubateur de l'Université de Perpignan, le pôle PEPITE-LR bénéficie d'une proximité privilégiée avec les étudiants et les réseaux d'entreprises.

TÉMOIGNAGES



◆ **Bettina Gonzalez**
chargée de sensibilisation

« Avoir une antenne de PEPITE à Perpignan est une réelle opportunité pour les étudiants du territoire qui veulent développer leur idée de création d'entreprise, en ayant à disposition deux animatrices disponibles et à l'écoute pour les accompagner dans tous les stades de leur projet. »



◆ **Anaïs Durini**
animatrice de l'antenne de Perpignan

« Le pôle PEPITE permet de faire éclore tout au long de l'année de beaux projets portés par des étudiants. Grâce à PEPITE, les étudiants ont la chance de pouvoir avoir un dispositif qui leur permet d'étudier et d'entreprendre en même temps. Notre objectif premier est de permettre aux étudiants de développer leurs compétences entrepreneuriales. Je suis chaque année surprise par la qualité des projets mais aussi de l'implication des étudiants-entrepreneurs. »



◆ **Gérémy Dames**
étudiant en licence 3 à l'IAE

« L'une de mes camarades de promotion m'a parlé de PEPITE et m'a recommandé d'y participer malgré une idée floue de mon projet. L'accompagnement, la possibilité de rejoindre un réseau d'étudiants-entrepreneurs et les cours en lien direct avec la création d'entreprise m'ont convaincu de rejoindre le programme PEPITE. J'ai pu bénéficier d'un accompagnement personnalisé et d'une formation à l'art oratoire auprès d'autres étudiants-entrepreneurs. »

« Vous n'avez rien à perdre, une simple ambition entrepreneuriale peut vous conduire vers un projet abouti. »



◆ **Chloé Arnoldi**
étudiante en Master Tourisme à l'IAE

« Le programme PEPITE m'a permis de me consacrer à mon projet de création d'entreprise sur le domaine du voyage. Ce programme donne accès à des cours à distance ou bien en présentiel pour nous aider à acquérir un maximum de compétences et structurer notre projet. Nous avons la chance de pouvoir prendre rendez-vous avec un comptable, un avocat ou bien un personnel de l'INPI, ce qui m'a énormément aidé dans l'élaboration de mon projet. »

« Si vous hésitez, je vous conseille de foncer car c'est une aide considérable pour les jeunes entrepreneurs. »



◆ **Pierre Collignon**
ancien étudiant en droit et porteur du projet Volpcom

« J'ai effectué une licence en droit et gestion de la filière viti-vinicole à Narbonne. En parallèle, j'ai suivi le dispositif PEPITE afin de me familiariser avec l'univers de l'entrepreneuriat. L'année suivante, j'ai intégré le Dispositif Étudiant Entrepreneur (D2E) et lancé mon entreprise spécialisée dans la valorisation des terroirs viticoles : Volpcom. Quand on est jeune et novice dans le milieu, on est très vite perdu entre toutes les nouveautés et les nombreuses contraintes légales, c'est pourquoi il est primordial d'être bien accompagné et c'est en ce sens que PEPITE m'a été d'une grande aide. »

« J'ai pu apprendre les bases de l'entrepreneuriat tout en identifiant les failles de mon projet pour l'améliorer quotidiennement. »



◆ **Cloé Erre**
jeune diplômée du Master MIRO et porteuse du projet Ici Perpi

« Je voulais construire une start-up pour promouvoir la culture et le patrimoine local. J'avais déjà ma page Instagram "Ici Perpi" et je voulais développer une entreprise sur cette base. Le suivi a été fluide, mon conseiller était vraiment à l'écoute et présent. Pendant ces quelques mois, j'ai beaucoup appris sur la création d'entreprise grâce aux différents ateliers proposés par l'incubateur. »

« C'est un lieu de passage essentiel pour commencer son parcours entrepreneurial. »

12 projets incubés / 18 mois d'incubation

À la genèse de toute entreprise, il y a une idée. Cette idée peut être issue d'une expérience, d'un besoin particulier, d'un événement ou encore d'une rencontre fortuite. Il n'y a pas de chemin tout tracé pour mener un projet innovant et la création d'une entreprise transgresse les genres et les générations. Jeunes diplômés, consultants, restaurateurs ou encore scientifiques, la quatrième promotion d'UPVD IN CUBE est à l'image de cette diversité qui fait la force de l'incubateur. Ils ont tous participé à l'appel à projet lancé en début d'année 2022 par UPVD IN CUBE avec l'envie de donner vie à leur idée d'entreprise. L'incubateur de l'Université de Perpignan en a sélectionné 8 et en a reconduit 4. Le Mag'UPVD est allé à leur rencontre.

Critères de sélection

- Lien étroit avec l'UPVD : recherche ou formation ;
- Développement de la start-up sur le territoire des Pyrénées-Orientales ;
- Besoins d'accompagnement : pertinence d'une incubation par rapport aux besoins des porteurs ;
- Dimension humaine et légitimité de l'équipe : compétences, motivation et disponibilité des porteurs ;
- Potentiel marché du projet ;
- Caractère innovant et qualité du projet ;
- Faisabilité technique du projet.







BZA

C'est en organisant des animations pour son restaurant snack, qu'Esteban Legrand, s'est confronté à un problème récurrent : la recherche d'artistes dans le domaine de l'événementiel est loin d'être simple et nécessite beaucoup de temps. Alors, Esteban a eu l'idée de créer BZA, une application qui répertorie et recense tous les artistes qui vendent leurs prestations à destination des particuliers et des professionnels.

L'idée de BZA est simple, pouvoir mettre en relation des personnes souhaitant organiser des événements avec des artistes du spectacle vivant. Elle permet de donner une nouvelle visibilité aux artistes d'un côté, et de faire gagner un temps non négligeable aux organisateurs de l'autre. Après 10 années en tant qu'animateur en camping, Esteban connaît bien le milieu de l'événementiel et s'est vite rendu compte du manque d'une telle plateforme. Pourtant, la France dispose d'un vivier d'artistes et d'associations culturelles incomparable avec un large choix d'animation pour tout type de public. Le réseau est donc là, il ne manquait plus qu'à le rendre visible et accessible.

◆ « Ce qui m'intéresse le plus, c'est le réseau qu'a l'incubateur et leur expertise, car ils ont des compétences que je n'ai pas comme l'économie et le juridique. »

Déterminé, Esteban a déjà recensé à lui tout seul plus de 7 000 artistes et s'est donné comme objectif de monter à plus de 20 000 artistes dans toute la France avant de mettre en ligne BZA : « j'aimerais bien taper

fort dès le début avec une application nationale d'entrée de jeu. J'aimerais pouvoir avoir au moins une vingtaine d'artistes par région. L'objectif c'est que n'importe où en France, les gens puissent télécharger l'application ».

Afin de développer son application, Esteban s'est rapproché de D2prod, une agence de communication qui a commencé son activité en tant qu'incubée à UPVD IN CUBE (voir p.20) : « en discutant, il [D2prod] m'a parlé de l'appel à projet avec l'incubateur car il trouvait que j'étais déjà bien avancé dans mon projet ». Une candidature plus tard, Esteban intègre la nouvelle promotion et entame désormais une nouvelle étape dans la création et le développement de BZA. Avec l'incubateur, il souhaite bénéficier de conseils d'experts dans les domaines qu'il connaît moins et profiter du réseau de l'établissement afin de fédérer plus de personnes autour de son projet.

En effet, le recensement des artistes et la création d'une base de données demande beaucoup de temps et de travail. Avec le développement de l'application et la structuration de son entreprise en plus, **Esteban souhaite aujourd'hui s'agrandir et former une équipe autour de BZA.** Cela lui permettrait de gagner en compétences et en efficacité.



NFT, blockchain, bitcoin, métavers... On entend souvent parler de ces termes sans vraiment bien comprendre de quoi il s'agit. Pourtant, depuis plusieurs années, le web 3.0 est un des secteurs économiques les plus grandissant et dynamique. Consciente des opportunités que peuvent offrir ces nouveaux marchés, l'équipe de Digital Icons développe un jeu vidéo autour de l'acquisition de NFT créés par des entreprises.

UPVD IN CUBE accueille souvent des porteurs de projet seuls ou en binôme, qui vont ensuite faire grandir leur équipe au fur et à mesure du développement de leur entreprise. Pour Digital Icons, l'équipe est déjà bien formée. Ils sont 7 : Paul, Nicolas, Romain, Charly, Pablo, Tristan et Paulin. Chacun a un rôle bien défini au sein du projet. À la genèse de Digital Icons, il y a Paul Wallon, passionné d'économie. Il s'intéresse notamment au milieu de la bourse appliqué au monde du digital. Avec leur projet, Digital Icons prouve que le web 3.0 est un terrain d'activité propice à l'innovation et la création d'entreprise.

« Le joueur peut participer à des compétitions organisées sous la forme de ligues et tenter de remporter des cash price. »

Un NFT – Non Fongible Token – est une technologie qui va permettre de créer un actif unique dans le monde numérique : « c'est la possibilité d'accorder à un individu, la propriété sur un bien immatériel ». L'entreprise qui crée son NFT peut le mettre en vente sur un marché dédié et bénéficie d'un droit de suite sur toutes les ventes et reventes de celui-ci. C'est un des services qui sera proposé par Digital Icons, permettant ainsi aux entreprises de générer des revenus supplémentaires et de gagner en

visibilité. Les NFT sont directement adossés à plusieurs valeurs de l'entreprises dans la vraie vie, ce qui apporte un aspect spéculatif au projet. Mais Digital Icons souhaite avant tout se démarquer par la création d'un univers digital ludique.

L'objectif est de développer un jeu vidéo dans lequel le joueur pourra composer un « deck de carte » - un jeu de cartes à collectionner - sous forme de NFT, et affronter d'autres joueurs en ligne. Les joueurs pourront se rencontrer grâce à un système de « *matchmaking en PvP* », c'est-à-dire, un système de mise en relation par affinités entre joueurs (*Player versus Player*). C'est un jeu de cartes stratégique en ligne où le joueur affronte une série d'adversaires à l'aide de diverses fonctionnalités influençant le jeu. Les joueurs pourront ensuite tenter de remporter des « *cash price* » lors de compétitions organisées par Digital Icons. Ces mêmes « *cash price* » serviront à acheter des NFT mis en vente dans la boutique du site.

Entre la gestion d'une marketplace de NFT et le développement d'un jeu vidéo, ils ne seront pas trop de 7 personnes, au sein de Digital Icons, afin de mener ce projet ambitieux dans un domaine d'activité en constante évolution. UPVD IN CUBE est aussi l'opportunité pour eux de bénéficier d'un environnement de travail adapté.



ETIKORD

En tant que consultant de stratégie de marque, Henri Allegra a travaillé toute sa carrière auprès de grandes firmes dans le monde entier. Il souhaite désormais se servir de sa longue expérience au profit des modèles de consommation éthiques. Avec Brigitte Allegra et Indra Wijaya, ils créent Etikord, une plateforme qui a pour but d'informer, de connecter et d'impliquer les consommateurs, les experts et les entreprises pour favoriser l'innovation éthique des produits de consommation.

Mûrie pendant plusieurs années, Etikord se veut être une plateforme où peuvent se rencontrer et échanger les personnes engagées pour de nouveaux modèles de consommation, en cohérence avec des valeurs plus éthiques et responsables. Durant sa carrière, Henri s'est rendu compte que de nombreuses entreprises avaient de très bonnes idées de projets innovants et responsables mais qu'elles n'arrivaient pas à se développer par manque de moyens et de réelles stratégies de marché. En face, il y a pourtant des consommateurs de plus en plus en demande de produits respectueux de l'environnement, des travailleurs ou bien des législations en vigueur. Mais le marché de l'éthique a souvent un coût et des contraintes : « les consommateurs ont du mal à surmonter les coûts du changement et à développer de nouvelles habitudes de consommation durables ».

◆ « Construire des alliances entre consommateurs et entreprises pour promouvoir l'adoption de modèles de consommation éthique. »

Les volontés sont là, mais elles ont beaucoup de mal à aboutir : « le manque d'information, de confiance, de temps, de pouvoir financier et d'accessibilité ne sont que quelques

unes des raisons pour lesquelles si peu de consommateurs traduisent réellement leurs aspirations éthiques en nouvelles habitudes de consommation ». Pour Henri, le meilleur moyen de pallier ces freins est de **créer des liens durables entre les PME éthiques et les consommateurs**. Etikord va ainsi permettre de les rapprocher et d'instaurer un dialogue entre eux. Pour assurer la pérennité de ces liens, la plateforme réunit également des experts et des consultants spécialisés dans la gestion d'entreprise qui vont pouvoir conseiller les PME dans toutes sortes de domaine : marketing, innovation, image de marque, vente...

L'objectif d'Etikord est de créer une communauté, à travers une plateforme marketing faite de contenu et de collaborations. Etikord propose ainsi des services d'information, d'événementiels, et d'accompagnement pour les PME en impliquant les consommateurs, membres de la communauté. Etikord instaure un accord éthique entre consommateurs et entreprises au profit de nouveaux modèles de consommation plus responsables.

La mise en réseau est une composante fondamentale dans le développement d'Etikord. C'est pourquoi, Henri, Brigitte et Indra se sont rapprochés d'UPVD IN CUBE afin de faire connaître leur projet et de bénéficier des rencontres et mise en relation que permet l'incubateur.



KULTOURS

Pour Kultours, Charles Novaes De Santana s'est inspiré de son frère. Grand fan des livres de Gabriel Garcia Marquez, ce dernier s'est un jour lancé le défi de créer et suivre un itinéraire de voyage retraçant les lieux évoqués dans les récits de l'auteur colombien. Ce voyage s'avéra une expérience inoubliable mais sa préparation fut épuisante : plus d'un mois d'organisation. C'est de cette aventure en Colombie qu'est née l'idée de Kultours, une plateforme qui s'appuie sur les préférences culturelles des personnes pour créer des itinéraires touristiques.

Originaire du Brésil et aujourd'hui vivant en Espagne, Charles s'intègre tout à fait dans l'ère du travail en « remote » ou autrement dit, à distance. Pour développer Kultours, Charles s'est en effet entouré de son frère, sa belle-sœur, sa femme et un ami qui vivent pour la plupart en Amérique du Sud. **Kultours est ainsi une entreprise familiale qui compte bien se développer dans le monde entier.**

« Tous ensemble, nous apprenons à monter une entreprise. »

Cela tombe bien, Kultours est un projet tout à fait déclinable à l'international : « nous pouvons avoir des prestataires partout dans le monde et nous pouvons avoir des clients partout dans le monde ». **La plateforme invite au voyage et propose des itinéraires personnalisés** en fonction des séries TV, des livres ou encore des films préférés des clients. Elle permet aux touristes de découvrir un pays sous un nouvel angle et offre une expérience unique de voyage. La plateforme est en cours de développement, mais les personnes peuvent déjà découvrir les offres et service de Kultours sur la page Instagram de l'entreprise : @kul-tours.

Régulièrement, la page propose, à partir d'un livre ou d'une fiction, un ensemble de lieux à visiter. **Kultours propose des itinéraires mais a aussi vocation à aider la personne dans l'organisation et la logistique de son voyage.** Comme une agence de voyage, la plateforme souhaite offrir et développer un vrai service clientèle allant de la création d'itinéraire, la préparation du voyage jusqu'au service après-vente.

Actuellement, Charles et son équipe s'attachent à créer du contenu pour Kultours et à agrandir leur réseau : « À terme, nous souhaitons créer un marché, une plateforme où les gens peuvent créer les guides et d'autres peuvent les acheter [...] Une fois que nous aurons un réseau, notre travail sera consacré aux relations commerciales entre les clients et les personnes qui créent les guides de voyage ». L'objectif est de créer une communauté de passionnés autour de Kultours qui participe à l'extension du contenu et des offres de voyage personnalisées.

En intégrant UPVD IN CUBE, l'équipe Kultours souhaite être accompagnée dans la création et le développement de leur projet. Ils espèrent ainsi acquérir les connaissances et l'expertise nécessaires pour définir une stratégie de développement pertinente.



MAINS D'ARGENT

Afin d'améliorer l'expérience d'achat des personnes âgées, Héloïse Lamotte propose Mains d'Argent, une plateforme qui permet aux supermarchés de proposer un service de compagnons d'emplettes à sa clientèle senior.

Parfois, les idées de projet viennent en exerçant une activité du quotidien que la plupart pourraient même trouver banale. Alors qu'elle faisait ses courses au supermarché, Héloïse LAMOTTE réalise, au détour de plusieurs rayons, qu'aucun service n'est mis en place pour aider les personnes âgées à faire leurs achats. Pourtant, elles sont nombreuses à se rendre quotidiennement dans les grandes surfaces : « *Je me suis posée la question : pourquoi est-ce qu'on a autant de personnes âgées dans les grandes surfaces ?* »

◆ « **Aujourd'hui, aucun service dans la grande distribution permet d'améliorer l'expérience des clients seniors en magasin.** »

Après réflexion, Héloïse - tout juste diplômée d'un Master en entrepreneuriat à 25 ans - comprend que la clientèle senior est une clientèle avec des besoins bien spécifiques. Il y a d'abord les questions de mobilité, l'accessibilité aux produits ou la possibilité de porter ses sacs de course. **Mais Héloïse intègre également à son projet une dimension toute aussi importante : la dimension sociale.** Mains d'Argent contribue ainsi à lutter contre l'isolement des personnes âgées, pour qui, faire les courses est aussi un moyen de créer du lien social. La plateforme s'adresse de manière générale

  toutes les personnes à mobilité réduite et/ou en situation d'isolement social.

Pour répondre à ces besoins, Héloïse souhaite **développer une application qui permet de mettre en relation les grandes surfaces et des compagnons d'emplettes auto-entrepreneurs.** Sélectionnés en amont par Mains d'Argent, les compagnons d'emplettes se mettent à disposition des supermarchés pour apporter leur aide et leur compagnie aux personnes qui en ont besoin. Concrètement, les magasins ouvrent sur l'application un calendrier avec des dates et des heures d'animation et les compagnons d'emplettes s'inscrivent selon leurs disponibilités. Une fois sur place, les magasins installent un stand, à l'entrée de leur établissement, à destination des personnes désireuses d'avoir un compagnon d'emplettes. Ces derniers accompagnent ensuite les clients de l'accueil du magasin, jusqu'au passage en caisse voire au parking.

N'ayant aucune formation en gestion de projet, le développement de Mains d'Argent représente un vrai challenge pour Héloïse Lamotte. Plus motivée que jamais, elle ne demande qu'à apprendre et s'améliorer.   travers son incubation, Héloïse recherche avant tout un accompagnement qui puisse la soutenir dans la croissance de Mains d'Argent et lui donner la visibilité dont elle a besoin.



SAIL'INBOX

Redonner du sens aux achats, c'est ce qui motive aujourd'hui Frédéric Chamard-Boudet à travers son projet Sail'InBox. Dans une société où les échanges commerciaux se veulent de plus en plus rapides, celui-ci nous invite à repenser notre modèle économique et écologique en développant le transport maritime décarboné. Une réelle opportunité pour les entreprises et les consommateurs souhaitant s'investir pour l'environnement.

À 52 ans, Frédéric a passé toute sa carrière dans le milieu des transports maritimes. Cet officier de la marine marchande est un passionné des navigations et a pu, grâce à son métier, voyager aux quatre coins du globe. Aujourd'hui, le transport maritime est un secteur en pleine remise en question. Le modèle actuel fait face à de nombreux enjeux écologiques auxquels les professionnels doivent rapidement répondre.

L'Organisation Maritime Internationale impose en effet d'ici à 2050 une réduction des gaz à effets de serre de plus de 70 %. Des problématiques que Frédéric a bien eu le temps d'observer et de constater. Face au modèle de la surconsommation qui ont poussé les transporteurs à optimiser leurs déplacements, Frédéric souhaite apporter « *une autre approche du temps commercial* » avec son projet Sail'InBox. **Fini les gros cargos polluants, Sail'InBox développe le transport maritime décarboné grâce à l'utilisation de voiliers.**

« *Le retour au voilier cargo, c'est redonner du sens et reprendre la main sur un temps commercial.* »

De plus en plus d'entreprises tendent aujourd'hui à rendre leur activité plus verte afin de répondre à la demande grandissante des consommateurs soucieux de l'environnement : « *aujourd'hui, les consommateurs ont envie de savoir comment a été fabriqué le produit, comment il a été transporté et comment il arrive sur notre table* ». **Sail'InBox permet à ces entreprises de réduire leur impact carbone tout en promouvant une activité en faveur du développement durable.** L'objectif du projet est de faire construire des voiliers qui permettront de proposer un service « *de messagerie maritime sur un cercle court* ». Quant au temps de transport, Frédéric insiste : « *beaucoup de produits n'ont pas besoin d'être livrés dans l'heure et il est grand temps de promouvoir une vision des échanges commerciaux plus saine et en cohérence avec notre environnement.* »

Si le secteur du transport maritime n'a pas de secret pour Frédéric, la gestion financière et le montage d'une société sont des domaines qui lui sont beaucoup moins familiers. C'est pourquoi celui-ci s'est présenté à l'incubateur UPVD IN CUBE, afin d'être accompagné dans la gestion de son projet et le développement de sa structure.



TRUST I²

Trust I², prononcé *trust in isotopes*, doit son nom à une technique scientifique qui permet, entre autres, d'obtenir l'origine géographique des produits organiques et inorganiques. L'analyse isotopique est une pratique très courante dans le milieu de la recherche mais elle est beaucoup moins connue dans le milieu de l'industrie. Avec Trust I², Evelyne Adjei Mensah souhaite mettre à contribution ses connaissances en géochimie appliquée dans le secteur de l'agroalimentaire. L'objectif : lutter contre les fraudes alimentaires.

Passionnée par le domaine de la géochimie, Evelyne vient de terminer une thèse consacrée à l'étude de la pollution. Dans son travail de thèse, Evelyne procédait régulièrement à des analyses isotopiques afin de détecter l'origine des pollutions. C'est lors d'un séminaire, qu'elle découvre que cette méthode peut aussi être utilisée dans le secteur de l'agroalimentaire et qu'**il est possible de tracer l'origine géographique des aliments**.

« Avec mon projet, je souhaite que les particuliers puissent connaître l'origine de leurs aliments. »

Avec une expérience dans l'agroalimentaire, Evelyne connaît bien le secteur et se rend compte des opportunités que peut offrir l'isotopie dans un milieu où le cadre législatif est parfois flou : « *Entre le producteur et le consommateur, de nombreux intermédiaires interviennent. Par conséquent le risque de fraude est plus important* ». Avec comme premières victimes, les acheteurs et les consommateurs.

Trust I² est un service qui permet de certifier scientifiquement l'origine d'un aliment acheté afin de lutter contre les fraudes existantes : « *C'est un gage de conformité. À la fin de l'analyse, j'ai le papier scientifique qui certifie l'origine d'un produit donné* ».

Ce procédé est encore peu développé en France dans le domaine de l'agroalimentaire. Il aurait pourtant permis d'éviter certains scandales que l'on a pu voir passer ces dernières années. Cette traçabilité représente également un gage de confiance pour les consommateurs qui peuvent faire leurs achats de manière plus consciente. Le projet Trust I² a donc toute sa place dans ce secteur qui cherche à redonner confiance et à fidéliser ses consommateurs.

Installée depuis peu dans la région, Evelyne ne se voyait pas lancer le projet Trust I² toute seule. L'incubateur est l'opportunité pour elle de faire des rencontres et de défendre son projet auprès des acteurs économiques du territoire. Avec UPVD IN CUBE, elle pourra être accompagnée et disposer d'un réseau, indispensable à la création d'entreprise.



PIERS WATSON

En 2022, le dernier rapport du Groupe d'experts intergouvernemental sur l'évolution du climat (GIEC) présente plusieurs solutions pour répondre au besoin absolu de réduire le taux de CO₂ dans l'atmosphère. Parmi elles, se trouve la production du biochar. En se penchant sur le sujet, Piers Watson découvre les nombreuses opportunités que peut offrir le biochar et souhaite développer à grande échelle ce charbon végétal aux mille vertus.

Piers Watson est un homme engagé. Depuis des années, il mène des projets en faveur de la justice climatique, de la justice sociale, des droits des Peuples Autochtones et de la promotion de la démocratie. Au début des années 2000, il travaille à Londres dans l'installation de panneaux solaires pour les écoles publiques. Cette expérience le sensibilisera au sujet des émissions carbonees et à leurs conséquences néfastes pour la planète. Au fil des années, Piers gardera toujours cet enjeu écologique à l'esprit : *« J'ai surtout constaté que nous sous-estimons l'ampleur du problème, et au contraire, la production de CO₂ ne cesse d'augmenter ».*

◆ **« Chacun à son échelle peut faire quelque chose pour la planète. »**

Face à ce constat, Piers Watson s'est longuement questionné sur le rôle qu'il pourrait jouer dans cette lutte contre le changement climatique. C'est un long cheminement de pensée qui le mène aujourd'hui à défendre le biochar. **Le biochar est du charbon végétal produit par un procédé appelé capture et stockage pyrolytique du carbone (PYCCS).** Cette méthode permet de neutraliser le CO₂ présent dans les déchets végétaux (déchets de biomasse). Au cours de leur

existence, les plantes absorbent le CO₂ de l'atmosphère et libèrent de l'oxygène. Quand ces organismes se décomposent, sont détruits ou bien brûlés, le CO₂ qu'ils ont retenus est alors libéré dans l'atmosphère, participant ainsi au réchauffement climatique.

Le PYCCS est une méthode permettant de retenir le carbone en tant que matériau stable qui ne se décompose pas. Il y a donc les plantes qui absorbent le CO₂, le PYCCS qui transforme la biomasse et le biochar résultant qui va empêcher le relargage du carbone dans l'atmosphère. Démocratiser le PYCCS, est une manière d'amorcer un cercle vertueux qui peut contribuer durablement à la réduction des niveaux de CO₂ dans l'atmosphère. En plus de lutter contre le réchauffement climatique, le biochar a de nombreuses vertus. Il peut notamment être utilisé comme amendement de sol en agriculture et sa matière permet de réduire les arrosages. Piers a répertorié plus de cinquante utilisations possibles avec le biochar.

Au sein d'UPVD IN CUBE, Piers Watson souhaite tout d'abord se former dans la gestion de projet et la gestion financière. Dans un second temps, l'incubateur de l'Université de Perpignan lui permettra de faire des rencontres et de fédérer autour de son projet.



Vous les reconnaissez peut-être : Kathleen, Anthony et Donovan sont les cofondateurs de l'agence de communication D2prod, déjà incubée à UPVD IN CUBE. Ils présentent aujourd'hui Boreso, une application d'automatisation de community management à destination des commerces de proximité.

Kathleen, Anthony et Donovan se connaissent depuis plusieurs années. Spécialisés dans le domaine de la communication visuelle, ils ont l'idée de Boreso en 2021 afin de pouvoir aider les petites et moyennes entreprises dans la gestion et le développement de leur communication digitale : « on s'est vite rendu compte que les commerçants avaient un budget pour la communication, mais qu'ils ne le dépensaient pas dans les bonnes choses et n'arrivaient pas à toucher les gens ».

◆ « On fait tout de A à Z, de la création de contenu à la publication, le client ne fait que valider et, nous, nous diffusons vers des groupes ciblés. »

L'objectif est de proposer du contenu et une stratégie de communication pertinente avec l'activité du client.

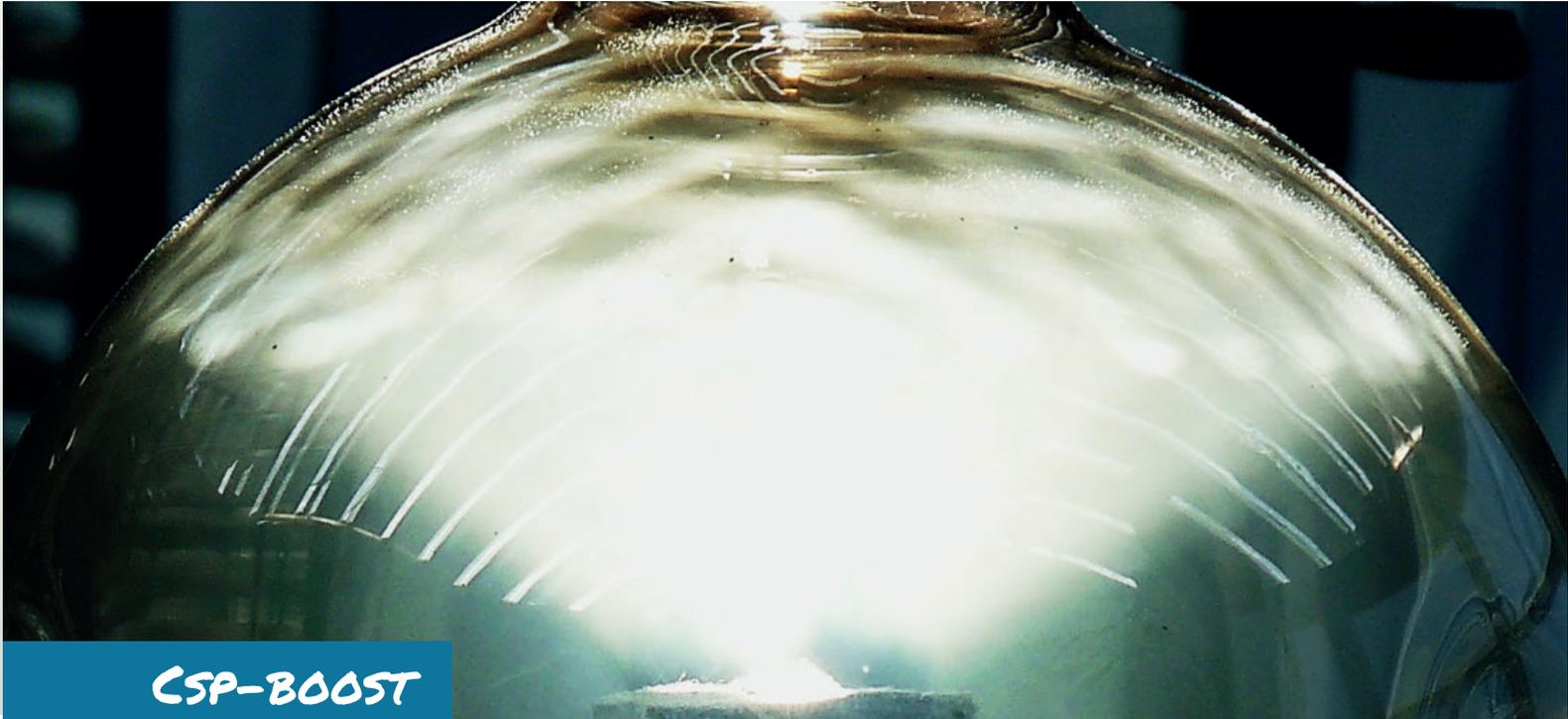
En marge de son offre actuelle, le client peut souscrire s'il le souhaite à un service de création visuelle pour des outils de communication comme des flyers ou des cartes de visite. L'application dispose également d'un espace formation pour aider le client à mieux comprendre l'utilisation de Boreso ou pour l'accompagner dans la gestion de ses réseaux sociaux.

L'offre Boreso se veut la plus complète et la plus adaptable pour répondre aux besoins de chaque client

« nous sommes sans engagement et nous travaillons avec tous types d'activités : artisans, commerçants, agences immobilières, etc. ». L'entreprise Boreso compte désormais 25 à 30 clients mensuels et continue progressivement à se développer au service des commerces de proximité du territoire.

Pour pouvoir réaliser et mettre en marche l'application Boreso, Kathleen, Donovan et Anthony ont décidé de capitaliser sur leurs propres compétences en créant l'agence de communication D2prod. Cette agence spécialisée en communication visuelle s'est installée en février 2021 à UPVD IN CUBE avec pour objectif de développer, *in fine*, la solution Boreso. Cette première année à l'incubateur leur a ainsi permis de suivre, avec succès, une première expérience en gestion de projet. Aujourd'hui, ils gèrent en parallèle les deux entreprises qui sont complémentaires : D2prod et Boreso.

« La première année à l'incubateur était super intéressante car nous avons eu des cours [...] Et nous avons pu embaucher ! ». En effet, la demande étant au rendez-vous, l'équipe s'est agrandie et s'apprête d'ici 2023 à quitter UPVD IN CUBE pour intégrer des locaux plus grands. L'incubateur de l'Université de Perpignan est fier d'accompagner et de voir éclore de belles pépites.



CSP-BOOST

Face au manque de temps et de moyens des laboratoires de recherche pour s'engager dans la recherche industrielle, Anastasiya, Benjamin ont décidé de créer CSP-Boost. Adossée au laboratoire PROMES conventionné avec l'UPVD (UPR CNRS 8521), l'entreprise est spécialisée dans la décarbonation industrielle à travers le développement des solutions innovantes et durables basées sur la technologie du solaire à concentration (Concentrated Solar Power, CSP).

Au regard du contexte actuel d'augmentation des coûts de l'énergie et de l'enjeu de décarbonation, les industries lourdes investissent de plus en plus dans l'innovation technique basée sur les énergies renouvelables et, particulièrement, sur le solaire à concentration. En effet, **environ 70 % de l'énergie consommée par les industries l'est sous forme de chaleur** produite à l'aide des énergies fossiles et nucléaires. Par sa capacité à atteindre des températures de 200°C à 3000 C° de manière « *écologiquement propre* », le solaire à concentration constitue une alternative durable, performante et opérationnelle pour la production de chaleur et d'électricité continue ou pilotée grâce au stockage thermique.

Ayant travaillé au sein du laboratoire PROMES (PROcédés, Matériaux et Energie Solaire) pendant plusieurs années, Anastasiya et Benjamin ont constaté que les laboratoires ne pouvaient pas toujours traiter toutes les demandes industrielles de prestations de services R&D&I (Recherche, Développement et Innovation).

« D'ici 5 ans, nous aimerions devenir l'entreprise française de référence pour les industriels qui souhaitent diminuer leur empreinte carbone et alléger leur facture énergétique. »

Pour répondre à ce besoin, ils ont créé, en janvier 2022, CSP-Boost, l'entreprise qui accompagne les industriels dans leur transition vers des technologies dites solaires thermodynamiques à travers des solutions R&D innovantes et durables sur mesure développées grâce à la double compétence de l'équipe.

D'abord, l'expertise et les compétences techniques R&D dans l'étude de faisabilité, le dimensionnement et la simulation des solutions CSP pour la production d'énergie et le recyclage/tests de matériaux (métaux, minéraux, ...). Et ensuite, les compétences et l'expérience dans le montage, la gestion et la valorisation des projets européens R&D&I permettant de multiplier les opportunités de financement et, donc, de développement des solutions CSP.

Pour résumer, CSP-Boost a pour ambition de devenir l'entreprise référente dans le secteur du solaire à concentration. Elle allie l'expertise scientifique et technique avec la gestion de projet dans un domaine où les opportunités sont multiples. Avec l'incubateur, les créateurs de CSP-Boost souhaitent bénéficier d'un accompagnement relatif à la gestion d'entreprise : « *Nous sommes assez compétents dans nos domaines respectifs, mais beaucoup moins dans l'aspect entrepreneurial.* »



Intégrer de l'Intelligence Artificielle (IA) dans la recherche immobilière, c'est le défi que se sont lancés Nicolas Kujawa et Valérian Acier il y a plus de 2 ans. Développé au sein d'UPVD IN CUBE, Perpimmo s'implante progressivement dans le secteur de l'immobilier local.

Nicolas et Valérian se sont rencontrés pendant leurs études à Lyon alors qu'ils effectuaient un Master spécialisé dans l'Intelligence Artificielle, un domaine qui est en train de révolutionner le secteur tertiaire. C'est à ce moment-là que les deux porteurs du projet Perpimmo se sont intéressés aux avantages que pourraient apporter l'intelligence artificielle dans le secteur de l'immobilier.

◆ « L'IA va permettre de créer de nouveaux outils, que l'on va rajouter à de la recherche immobilière classique, afin de la rendre plus simple, plus précise. »

Perpimmo est un site internet, accessible à tous, qui répertorie les biens immobiliers selon les centres d'intérêts des acquéreurs. L'objectif est d'améliorer la recherche en prenant en compte davantage de critères pouvant répondre aux exigences particulières des utilisateurs. L'IA va permettre de créer et de rendre plus simple et précise la recherche immobilière en mettant en place de nombreux outils intelligents. En contact avec plus d'une cinquantaine d'agences immobilières, Nicolas et Valérian ont par exemple développé un algorithme permettant d'estimer un bien : « On a accumulé beaucoup de data sur la valeur d'un bien qui vont nous permettre, en rentrant les critères d'un bien, d'avoir une estimation de

sa valeur. Avec les données, on crée un algorithme qui va comprendre comment est calculée la valeur d'un bien ».

Les possibilités avec l'Intelligence Artificielle sont multiples et les deux porteurs de projet fourmillent d'idées pour rendre leur plateforme de recherche encore plus pertinente. Ils se penchent notamment sur des projets de reconnaissance d'image, sur la création d'un espace d'échange direct avec des agents immobiliers ou encore sur des visites virtuelles de biens. Ces innovations demandent du temps et des moyens. Nicolas et Valérian s'attachent aujourd'hui à s'entourer et faire connaître Perpimmo auprès des acteurs locaux du secteur immobilier. **Le local est par ailleurs une composante importante du projet qui permet à Perpimmo de se différencier des autres sites immobiliers.**

Nicolas et Valérian entament leur deuxième année d'incubation à UPVD IN CUBE. Pour eux, l'incubateur est un lieu de partage avant tout avec les autres porteurs de projet : « on a une synergie qui se crée avec d'autres projets. On peut s'aider et se conseiller, ce sont des échanges de bons procédés ». Nicolas et Valérian conseillent aux nouveaux arrivants de l'incubateur de ne pas avoir peur d'aller vers les autres : « Allez poser des questions, allez voir d'autres entrepreneurs [...] on se rend compte aujourd'hui que ça nous apporte beaucoup ».



PIXTRIP

« La technologie mobile au service du tourisme », c'était le thème du concours d'innovation Miro In Cube 2020. Pour y répondre, Sarah, Romain, Arthur et Mathieu ont proposé le projet PixTrip, une application qui permet de découvrir ou redécouvrir le patrimoine naturel ou culturel de manière ludique et innovante. Une participation, « de dernière minute » comme l'avoue les porteurs de projet, qui leur a pourtant valu une belle deuxième place, et l'envie de pousser un peu plus loin l'aventure.

Et ils ont bien fait, car le projet séduit et a obtenu le soutien de la Région Occitanie Pyrénées-Méditerranée afin de développer la solution PixTrip. Cette aide leur a permis de créer l'application téléchargeable dès à présent sur IOS et Android. **PixTrip propose aux utilisateurs de découvrir leur environnement d'une nouvelle façon.**

« On s'est tourné vers le jeu, qui permet de découvrir en s'amusant sans être figé par un parcours bien défini. »

Il s'agit de partir à la recherche d'un lieu donné grâce aux indications d'une boussole : « Le principe est assez ludique et simple, on a juste une boussole et la personne peut profiter de sa balade sans être collée à son écran ». Une fois arrivée sur le lieu, la personne reçoit du contenu informatif ainsi qu'une récompense qui se traduit par des avantages et des promotions auprès des commerçants aux alentours : « Impliquer les commerces de proximité dans notre projet, c'est quelque chose qui nous tenait à cœur, pour pouvoir mettre en avant les artisans et les petits commerçants et leur donner une visibilité sur notre application ».

Développée principalement autour du littoral des Pyrénées-Orientales, l'application a vocation à s'étendre et à répertorier des lieux dans tout le pays grâce, notamment, aux apports de la communauté. Les utilisateurs peuvent en effet rentrer et faire partager des lieux sur PixTrip. Dans un deuxième temps, **la solution PixTrip est proposée comme un outil de valorisation du patrimoine pour les collectivités territoriales.** Pour mettre en avant certains sites ou pour optimiser les flux touristiques.

L'incubateur se positionne comme un lieu de rencontres et de synergies au profit de l'innovation et du rayonnement territorial. L'application PixTrip est le fruit d'une collaboration entre deux projets connus d'UPVD IN CUBE : Elio's et Skolab. Malgré des emplois du temps bien chargés, les entrepreneurs prennent souvent le temps de conseiller les nouveaux porteurs de projet incubés. Ils les invitent notamment à ne pas avoir peur de s'entourer ni de parler de leur projet autour d'eux : « c'est en parlant, qu'on se fait connaître. On peut ainsi se faire aider et s'entraider ».



