MoveUp E-Health
2022

DOSSIER ENTREPRISES

PROGRAMME MOVEUP

Digital Attraxion est un accélérateur et un fonds d'amorçage créé en 2016 et spécialisé dans les startups digitales. Depuis sa création, plus de 150 startups ont été accompagnées et financées.

Depuis 4 ans, Digital Attraxion organise le programme **MoveUp,** un **programme d'accélération** mettant en relation entreprises et startups et qui s'inscrit dans une démarche d'**Open Innovation**.

D'une part, ce programme permet aux **entreprises qui souhaitent innover** de répondre à certains de leurs défis en testant rapidement des solutions innovantes apportées par des startups. D'autre part, il permet aux **startups de valider leur produit** auprès des entreprises partenaires.
Les startups bénéficient d'un financement de 50.000€ de capital avec la possibilité de poursuivre avec un prêt convertible de 100.000€ .

Cette 6**e édition** du programme MoveUp accueillera des entreprises et startups digitales du monde de l'**e-santé.**

Un programme d'innovation et d'accélération thématique de 6 mois qui connecte des entreprises qui souhaitent innover avec des startups qui ont déjà un prototype et qui veulent le confronter aux besoins du marché.

LA SIXIÈME ÉDITION: E-SANTÉ

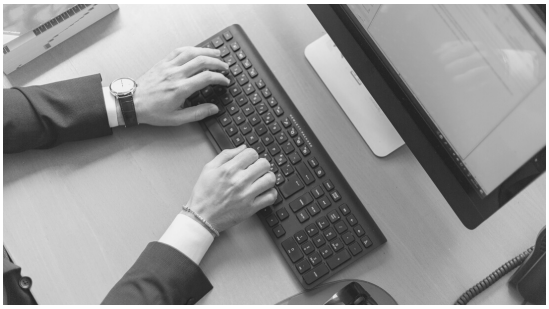
Digital Attraxion est heureuse d'annoncer la tenue d'un sixième Programme MoveUp.

"Nous avons décidé de lancer en novembre prochain une sixième édition du MoveUp sur le thème de la e-santé, explique Anne Prignon, administratrice déléguée de Digital Attraxion, *En effet, nous sommes convaincus que c'est l'un des secteurs dans lesquels les start-up se développent le plus. Selon le dernier baromètre des start-up de Digital Wallonia, il s'agissait du premier secteur spécifique des start-up. C'est d'ailleurs l'un des cinq secteurs inclus dans la stratégie de spécialisation S3 de la Région wallonne. Nous sommes convaincus que ce programme est essentiel pour aider les start-up prometteuses de la e-santé à s'épanouir grâce à un coaching intensif d'opportunités d'affaires et de financement. En effet, nous avons un écosystème Life Sciences très développé et l'écosystème MedTech se développe considérablement. En étroite collaboration avec les acteurs clés du secteur, qu'il s'agisse d'entreprises, d'universités ou de fonds d'investissement, nous souhaitons continuer à jouer un rôle actif dans le développement des écosystèmes biotech et medtech wallons."*

Calendrier 2022
Fin avril : ouverture des candidatures aux corporates et aux hôpitaux
Fin août : ouverture des candidatures aux start-up
Octobre : sélection des start-up et matchmaking
14 novembre : événement de lancement de la 6e édition du programme MoveUp

PROCESSUS

Digital Attraxion s'engage à mettre les moyens en oeuvre pour réaliser le **meilleur matchmaking** entre les entreprises partenaires et les startups. D'une part, nous recueillons les **besoins des entreprises** qui souhaitent amener plus d'innovation en leur sein. D'autre part, nous activons notre réseau et nos différents canaux (salons, réseaux sociaux, digital marketing, ...) afin de recruter des **startups** qui pourront **répondre à ces défis**.



Sélection des startups

Nous lancerons l'appel à startups fin août. Ensuite, en octobre, nous réaliserons une première sélection des startups afin de vous présenter uniquement les meilleures startups.

Pitch day - Matchmaking

Ces startups sélectionnées pitcheront devant les entreprises partenaires en octobre. Celles-ci feront alors part de leurs préférences. Nous nous chargerons de finaliser la constitution des binômes.

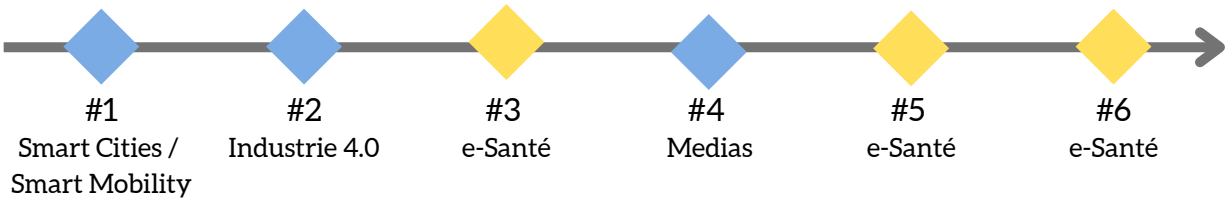
Programme

En novembre, le programme sera lancé et le travail de collaboration démarrera alors par une demi-journée Kick Off (team building). L'occasion de briser la glace et de commencer ce programme sur les chapeaux de roue.

« L'innovation, ce n'est pas un flash de génie.
C'est un travail difficile, qui devrait être organisé
comme une activité régulière de chaque unité de l'entreprise. »
Peter Drucker

LES EDITIONS PRECEDENTES

Le programme d'accélération MoveUp est un programme d'accélération thématique de 6 mois.



A titre d'exemple, voici quelques startups qui ont participé à la dernière édition du programme MoveUp 5.

Dermatoo développe une solution complète de suivi à distance des lésions cutanées et des plaies par les professionnels de santé à l'aide d'une appli, d'un portail web et d'un objet connecté. Dermatoo développe des solutions d'imagerie innovantes et de l'intelligence artificielle pour mieux aider la prise de décision médicale et optimiser les flux de travail des professionnels.

Dans la presse : https://www.lecho.be/innover/general/dermatoo-les-yeux-a-distance-du-dermatologue/10370861.html

Nutrinomics a pour objectif d'améliorer la qualité de vie des patients atteints de maladies chroniques et leurs chances de rémission grâce à la nutrition de précision, alimentée par la science de pointe et l'analyse des données des patients.

Nutrinomics a mis au point un moteur de recommandation alimentaire exclusif, qui combine les informations sur la santé, les préférences alimentaires et le comportement des patients pour leur fournir des conseils nutritionnels axés sur la santé, toujours actualisés en fonction des dernières informations sur leur santé.

Dans la presse : https://www.lecho.be/entreprises/pharma-biotechnologie/une-plateforme-de-nutrition-pour-patients-atteints-de-maladies-chroniques/10387578.html

MATCHMAKING

L'un des grands défis du Programme MoveUp, c'est de trouver une vraie complémentarité entre les start-up sélectionnées et les corporates. Les premières ont l'ambition de tester leur solution sur le terrain et de les confronter à la réalité de celui-ci alors que les seconds cherchent des solutions à leurs problématiques.
Lors de cette cinquième édition, en guise d'exemple, Dermatoo et le CHU Ambroise Paré se réjouissent de leur collaboration.
"*Nous avons particulièrement apprécié l'accompagnement personnalisé et surtout le fait que l'organisation réponde bien aux demandes des participants,* explique Vincent Joassin, COO de Dermatoo. *Le contact privilégié avec les corporate participantes était très instructif et nous a permis d'avancer considérablement dans notre compréhension du marché. La mise en réseau a été très fructueuse tant au niveau belge qu'international. Pour nous, dans l'ensemble, le MoveUp est vraiment une réussite et un succès.*"

"*Au CHUPMB, un grand pas dans la télémédecine entre professionnels est en cours de concrétisation grâce à notre collaboration avec la start-up Dermatoo,* enchaîne Sophie Brichard, Directrice exécutive du CHU Ambroise Paré. *Celle-ci est active dans l'expertise à distance de plaies complexes. Nos équipes d'infirmières de certains services de l'hôpital et des maisons de repos pourront ainsi compter sur l'expertise des médecins spécialisés dans ce domaine, sans devoir déplacer les patients. Nous avons eu l'opportunité de rencontrer Dermatoo grâce au programme MoveUp de Digital Attraxion et nous entrons à présent dans une phase concrète de tests. Un projet qui a de l'avenir dans tout le réseau hospitalier Helora.*"

COLLABORATIONS

Il existe deux manières de prendre part au programme MoveUp : en devenant sponsor de cette 6e édition ou en devenant entreprise partenaire. En fonction de vos besoins, vous pouvez choisir l'un ou l'autre formule ou les combiner.

1.ENTREPRISE SPONSOR

A travers ce programme MoveUp, notre souhait est de pouvoir vous faire bénéficier de l'écosystème ainsi que de notre branding auprès de la communauté des entrepreneurs et de ceux qui gravitent autour. C'est pourquoi, à travers ce programme :

- **Vous associez votre nom à un programme d'Open Innovation**

En devenant parrain, vous affichez votre positionnement par rapport à l'Open Innovation et à l'entrepreneuriat et vous mettez en avant votre soutien de l'écosystème des startups.

- **Nous organisons un événement dont vous êtes au coeur, entouré par l'écosystème**

Dans le cadre de ce sponsoring, nous vous proposons d'être au coeur de notre événement de lancement ou de clôture de programme. Nous définirons ensemble le thème de cet événement afin qu'il soit en lien avec le message que vous voulez diffuser. Nous vous proposerons alors différents intervenants pour compléter cette journée. Un événement fait pour vous et les start-up, au sein de l'écosystème.
La presse sera bien sûr également conviée à cet événement.

Vous aurez aussi l'opportunité de partager votre expertise en animant un workshop pour les startups qui ont rejoint le programme. Une belle opportunité pour mettre en avant vos atouts et pour créer des liens privilégiés avec ces startups et l'écosystème autour de l'e-santé et de l'innovation.

- **Vous êtes présents sur toutes les communications externes relatives au MoveUp**

Votre marque est bien sûr présente sur tous les supports visuels et communications externes relatives au MoveUp. Cela comprend bien évidemment les publications sur les réseaux sociaux, les newsletters, les communiqués de presse, les supports utilisés lors des événements mais également les communications relatives au programme MoveUp réalisées par nos partenaires (Pôle MecaTech, pôle BioWin, Agence du Numérique, Sambrinvest).

- **Vous rencontrez la communauté au travers de divers événements**

Afin de tirer le meilleur parti de cette communauté, nous vous invitons à partager des moments-clés avec les startups et les entreprises partenaires que ce soit lors de la première journée de team building, lors du demoday mais également lors des soirées Alumni, ...

- **Vous connectez votre équipe Innovation au monde des startups**

Dans le cadre de ce partenariat, votre équipe Innovation aura l'opportunité de se plonger dans l'univers et la culture des startups, que ce soit en participant à la journée de team building lors du lancement du programme ou en assistant à l'un ou l'autre workshop.

1.ENTREPRISE SPONSOR

En tant qu'entreprise partenaire , il vous est demandé de :

- fournir les informations (logo HD, vidéo, ...) nécessaires à la publication des communications.
- valider les propositions que nous ferons pour l'organisation de l'événement dont vous serez le centre. Si vous le souhaitez, vous pouvez bien sûr nous proposer des orateurs, un déroulé, ... De notre côté, nous vous ferons bien sûr des propositions tenant compte de vos souhaits et contraintes.
- participer aux frais relatifs au parrainage, (packages à partir de 25.000 €).

En termes de temps, cela représente :

- quelques heures de la part de l'équipe communication pour transmettre les informations et s'aligner sur l'événement. L'organisation de l'événement est bien sûr assurée par nos soins.
- (facultatif) : le temps pour certains membres de vos équipes de participer à l'un ou l'autre workshop.

2. ENTREPRISE PARTENAIRE

A travers ce programme MoveUp, notre souhait est de pouvoir vous faire bénéficier de solutions innovantes de manière rapide et agile. C'est pourquoi :

- **Vous testez des solutions innovantes de manière accélérée**

Participer au programme MoveUp, c'est tester des solutions innovantes sans devoir les développer en interne. Nul besoin de monter le projet de A à Z ou de recruter de nouvelles personnes pour le mener. Selon les cas, vous pouvez simplement tester la solution proposée par la startup ou construire avec elle le Proof of Concept.

- **Vous avez accès à une présélection de startups qualifiées**

Afin de vous présenter des startups de qualité lors du pitch day, nous réalisons au préalable une analyse détaillée en vue d'identifier les atouts et faiblesses de chaque start-up et d'effectuer ainsi une pré-sélection. A titre d'exemple, sur la centaine de candidatures reçues lors de la 3e édition du MoveUp dédiée à la santé, une vingtaine de startups ont pitché devants les entreprises partenaires.

- **Vous vous positionnez en tant qu'entreprise innovante et vous communiquez vos besoins**

Dans le cadre de ce partenariat, nous réaliserons des vidéos pour expliquer les besoins de votre entreprise qui pourraient être couverts par les start-up. Une belle opportunité pour positionner votre entreprise en tant qu'entreprise innovante et attirer les start-up qui pourront répondre à vos besoins.

- **Vous réduisez votre risque en travaillant avec ces start-up**

Tout d'abord, vous pourrez choisir de travailler avec des start-up qui ont été présélectionnées par un jury d'experts et d'investisseurs dont le souhait est de pouvoir investir à la fin du programme. Ensuite, durant tout le programme, ces start-up bénéficieront d'un coaching spécifique et de workshops en vue d'accélérer leur développement. Finalement, en débutant le programme, elles ont accès à un apport en capital de 50.000€, ce qui leur permet d'assurer une viabilité lors des mois qui suivent la fin du programme.

- **Vous bénéficiez d'un accompagnement spécifique**

Afin de tirer le meilleur parti de cette expérience et de pouvoir communiquer de manière aisée avec les startups, nous vous apporterons notre connaissance et notre expérience de l'univers startups et mettrons en oeuvre différents outils pour que de ces collaborations naissent des partenariats long terme.

2. ENTREPRISE PARTENAIRE

En tant qu'entreprise partenaire , il vous est demandé de :

- identifier les problématiques et nous les communiquer afin de pouvoir cibler au mieux les start-up qui pourront vous être utiles ;
- pouvoir servir d'experts du terrain ;
- donner accès aux start-up aux éléments qui seront nécessaires pour faire avancer le produit ;
- prévoir du temps pour la sélection des startups (lecture des présentations et pitch day) ;
- partager du temps avec la start-up pendant l'accélération et permettre le test de la solution ;
- fournir les informations (logo HD, vidéo éventuellement, ...) nécessaires à la publication des communications ;
- participer aux frais d'encadrement et d'organisation de Digital Attraxion, à hauteur de 15.000€ pour la tenue du programme.

En termes de temps, cela représente :

- une réunion/équipe pour l'identification des problématiques ;
- 1 journée lors du pitch day. Bien que nous vous conseillons de participer à l'ensemble des présentations, il vous est bien sûr possible de ne participer qu'aux présentations que vous avez sélectionnées. Un agenda vous sera envoyé au préalable ;
- une demi-journée avec les autres entreprises et start-up pour le lancement du programme et pour fixer le cadre de la collaboration ;
- le temps nécessaire à l'implémentation de la solution. Il est malheureusement difficile d'estimer ce temps. En effet, il dépend de l'objectif fixé dans le cadre de la collaboration.

Il vous est bien sûr possible de participer avec plusieurs équipes de votre entreprise.
Vous pouvez également combiner les deux propositions en étant entreprise sponsor et partenaire.

STARTUPS

Le MoveUp étant un programme d'accélération, et non d'incubation, nous ne recherchons pas des idées ou des projets. Nous recherchons des entrepreneurs ayant franchi le pas de la création d'une structure et qui disposent d'un produit qui peut solutionner un problème apporté par l'organisation partenaire.

Voici quelques exemples de produits proposés par nos startups Alumni :

- Plateforme pour réduire les risques psycho-sociaux au sein d'une entreprise ;
- Logiciel permettant le recrutement de patients pour des tests cliniques ;
- Solution de télé-assistance connectée afin de permettre le maintien de seniors à domicile ;
- Programme d'aide des patients atteints de maladies cardiaques ;
- Plateforme de support pour étudiants médecins ;
- Dispositif électronique visant à administrer des médicaments sans douleur ;
- Solution numérique de revalidation pour les personnes ayant subi une opération chirurgicale
- Dispositif de mesure et d'analyse de données lorsqu'une personne est au repos.

Mais s'arrêter à ces exemples serait bien trop réducteur. Voici, à titre d'exemple, d'autres domaines dans lesquels les startups sont particulièrement actives :

- Bien-être des employés : évaluer le bien-être des employés et y apporter des améliorations concrètes ;
- Faciliter la vie des employés en automatisant une série de processus ;
- Médecine personnalisée : apporter des solutions personnalisées aux patients, en fonction de leur profil ;
- Prévention : par le dépistage précoce notamment ou encore par des programmes spécifiques visant à accompagner les populations à risque ;
- Prédiction : apporter des outils pour évaluer les risques de développement de maladie et apporter des solutions plus légères et moins invasives ;
- Amélioration de processus : que ce soit par la digitalisation de processus lourds ou complexes, ou par l'amélioration du trajet du patient;
- Apporter des solutions digitales à l'isolement des personnes âgées et aux risques qu'elles peuvent encourir ;
- ...

Les opportunités sont nombreuses !
Nous avons hâte d'entendre vos besoins et de pouvoir y répondre !

ENVIE D'EN SAVOIR PLUS ?

Pour plus d'informations, n'hésitez pas à contacter

Emilie Fockedey

Move Up Program Director

emilie@digital-attraxion.com

+32 (0) 474 81 68 69

Ou à consulter :

- l'after-movie de la 5e édition : https://www.linkedin.com/feed/update/urn:li:activity:6925385635738341377
- notre site web : https://www.digital-attraxion.com/moveup
- notre page Linkedin : https://www.linkedin.com/company/digital-attraxion