



10-12 avenue de l'Europe
78140 Vélizy

+33 (0)1 39 25 47 76

Contact

Jacques TESTUD

@ : jtestud@novimet.com



Mission

Fournisseur de solutions pour aider les pouvoirs publics et les acteurs économiques à gérer la ressource en eau et le risque hydrométéorologique

Activité

L'offre de NOVIMET s'articule sur trois produits : le radar hydro météo HYDRIX®, le logiciel d'extraction du taux de pluie ZPHI®, la plateforme de services hydrométéo RainPol®

Domaine d'activité

Détecteurs avancés

Stade de développement

Développement commercial

Date de création : 05/2003

Nombre de salariés initial : 2

Nombre de salariés actuel : 6,5

Nombre de salariés à 3 ans : 20

Fonds propres : 260 K€

Fonds levés : 0 K€

Montant recherché : 2 M€

Aujourd'hui, je recherche

Des partenaires financiers

ACTIVITÉ

- Activité principale de l'entreprise
- 1- Ingénierie dans le domaine des radars météorologiques.
- 2- Editeur de logiciels de traitement de données
- 3- Conception, commercialisation et déploiement de solutions pour couvrir le risque hydroclimatique et la gestion de la ressource en eau

- Technologie protégée par trois brevets internationaux.
 - Capacité à mesurer la pluie *sans* recourir à des pluviomètres.
 - Mesure à haute résolution spatiale (celle de la parcelle agricole).
 - Solution à coût fortement réduit par rapport aux solutions classiques (pas de réseau de pluviomètres à déployer, petit radar de coût réduit installable sur des infrastructures existantes).

- La distribution de données à l'utilisateur final via la plate-forme RainPol® et la capacité d'y élaborer un produit adapté à chaque segment d'utilisateurs permettra d'étendre le périmètre du marché (en adressant d'autres acteurs économiques ou les particuliers).

- Principes différenciateurs
 - Création de valeur par l'effort de R&D
 - Volonté de collaborer avec des partenaires

L'ÉQUIPE

- Jacques Testud, PDG Polytechnicien, Docteur es Sciences, créateur de NOVIMET; 25 ans d'expérience en management de projet, en animation d'équipe de R&D, en création de partenariats dans le monde de la recherche. Formation HEC Challenge+.
- Pierre Audibert, Conseil en stratégie et développement, 10 ans d'expérience dans les politiques d'aide au développement d'entreprises innovantes. Ancien directeur général de la plateforme Scientipole Initiative.
- Robert Lasserre, Conseil en Développement Marketing et Commercial. Ancien Directeur Programme Marketing et Commercial chez HP France et Europe.

PERSPECTIVES DE DÉVELOPPEMENT

A 5 ans, devenir leader des services hydrométéorologiques sur les marchés de l'agriculture et de l'hydrologie urbaine. Objectif de chiffre d'affaires à 5 ans: 3M€ (hors fabrication des radars, prise en charge par un partenaire industriel)

MARCHÉ / CLIENTS

- Trois segments de marché :
 - Prédiction de crues (Météo-France)
 - Hydrologie urbaine (Villes) et Gestion de la ressource en eau (EDF pour ses barrages)
 - Agriculture (optimisation des pesticides et fertilisants)
 - Aéroports (Surveillance météo pour les installations au sol et le trafic aérien).
- Facteur de risque:
 - Temps d'adoption par le marché de la technologie en bande X.
- Défis:
 - Identifier les bons partenaires pour atteindre l'objectif à 5 ans.
 - Organiser et développer une équipe commerciale.

Investisseurs	Clients	Concurrents
Créateurs (personnes physiques)	Météo France – Offices météo nationaux Instituts de recherche hydrologiques (Cemagref) ou agronomique (INRA, ITV) Grandes coopératives agricoles, Villes, communautés d'agglomérations, Bureaux d'études hydrologiques, Aéroports	Fabricants de radars météo Sociétés de services en hydrométéorologie