SUCCESS STORY

Concours de Start-ups INMC

ANDERSON - 2024



Peux-tu présenter CIDECO en quelques mots et ce qui vous distingue dans votre secteur ?
CIDECO est une société d'ingénierie spécialisée dans le diagnostic des structures et l'instrumentation des bâtiments et des ouvrages d'art. Notre positionnement se distingue par une recherche de l'excellence technique dans toutes nos études, adossée à une forte culture de l'innovation. Tout en proposant des méthodes traditionnelles, nous nous démarquons par le développement de nouvelles approches complémentaires.

Parmi celles-ci, nous avons mis au point une approche vibratoire avancée qui permet de détecter et localiser des désordres invisibles par des moyens classiques. Là où une expertise standard peut laisser des zones d'ombre, engendrant coûts et incertitudes, cette méthodologie novatrice quantifie la gravité des pathologies, suit leur évolution et permet de tester virtuellement l'impact des solutions correctives avant travaux.

Vous avez remporté le concours des startups INMC à Anderson en 2024 : qu'est-ce que cette victoire a représenté pour CIDECO ?
C'est d'abord la validation de notre vision technique par un jury international. Être reconnu hors de nos frontières est un signal fort: cela prouve que notre technologie de surveillance vibratoire répond à un besoin universel de maintenance des infrastructures. Au-delà du soutien financier, le vrai "trophée", c'est la crédibilité. Crédibilité à l'international bien entendu. Mais aussi, crédibilité en France: réussir à l'export ou dans des concours internationaux est un levier puissant pour démontrer sa solidité auprès des acteurs nationaux.

Comment l'incubateur allemand TechBase vous a-t-il repéré ?
Le lien s'est fait directement lors du concours INMC à Anderson. Alex Rupprecht, le Directeur Général de la TechBase, faisait partie du jury. Il a immédiatement identifié une adéquation potentielle entre notre technologie de surveillance vibratoire et les besoins du marché allemand. L'Allemagne fait face à un défi majeur avec le vieillissement de ses infrastructures, souvent construites après-guerre: Alex a vu en notre technologie une réponse pertinente pour diagnostiquer et prolonger la durée de vie de ce patrimoine bâti.

Qu'est-ce qui vous a motivés à participer au softlanding international à la TechBase Regensburg ?
Nous voulions confronter nos solutions à l'ingénierie allemande, réputée pour son exigence technique. C'était le "crash test" idéal. Le marché allemand est vaste, avec un parc d'ouvrages conséquent mais un investissement historique en maintenance parfois inférieur à celui de la France. Le programme de softlanding à Regensburg nous offrait un cadre structuré pour décrypter ce marché, identifier les bons interlocuteurs et valider notre modèle d'affaires à l'export sans prendre des risques financiers inconsidérés.

SUCCESS STORY

Concours de Start-ups INMC

ANDERSON - 2024

Comment as-tu vécu cette expérience du Corridor of Incubators (COI) ?

Cela a été une semaine intense et extrêmement productive. L'accueil de la TechBase a été à la fois bienveillant et très pragmatique: la semaine n'a pas été consacrée à du tourisme industriel, bien au contraire nous avons pu obtenir des rendez-vous d'affaires qualifiés bien au-delà de nos attentes. Chaque échange a été utile: même les rencontres qui ne déboucheront pas directement sur des concrétisations nous ont permis de mieux comprendre la structure du marché et de "dérouler la pelote" vers les bons décideurs. En une semaine, nous avons gagné plusieurs mois de prospection.

Comment cette expérience a-t-elle influencé votre vision ou vos projets ? Avez-vous créé des contacts ou pistes concrètes de collaboration ?

Le constat principal, c'est la confirmation de notre avance technologique. Côté business, nous avons initié des pistes de collaboration de recherche et nous avons identifié une piste pour la mise en place d'un projet pilote. Ce pilote serait stratégique: il servirait de démonstrateur pour rassurer nos futurs partenaires allemands sur la fiabilité de notre approche.

Quels bénéfices concrets cette ouverture à l'international vous a-t-elle apporté ?

À court terme, cela renforce notre confiance: nous savons que notre technologie est exportable ! Cette confiance se traduit concrètement par l'assurance que nous pouvons avoir dans notre discours commercial en France. A plus long terme, nous avons semé les premières graines pour un développement hors de nos frontières: nous allons garder le lien avec ces contacts, via une communication technique régulière, afin de pouvoir les activer commercialement quand le moment sera venu.

Pourquoi, selon toi, une startup devrait s'ouvrir à l'écosystème international ?

S'ouvrir à l'international force à clarifier son offre et sa proposition de valeur. En sortant de sa zone de confort, on élève son niveau ! Même si on ne signe pas de contrats immédiatement, cela permet d'accélérer la maturité de l'entreprise, qui se traduit logiquement en une crédibilité accrue, même sur son marché domestique.

Quel message aimerais-tu faire passer aux jeunes entreprises qui hésitent à participer au programme COI ?

N'hésitez pas, foncez !! Le programme COI permet de prendre de la hauteur tout en restant très opérationnel, le tout avec un investissement financier très limité. C'est le cadre idéal pour tester ses capacités à l'export sans prendre de risques démesurés. Le retour sur investissement (contacts, mais aussi apprentissage et vision) vaut largement l'énergie dépensée.

Si tu devais résumer cette aventure en une phrase, ce serait quoi ?

Une expérience structurante qui a confirmé notre excellence technique et nous a donné l'assurance et les clés pour aborder notre développement international avec méthode.