

Innovation Across Borders – Forum VBO-FEB

Preparation Form Innovation Cases

WHO



Nous développons des solutions innovantes et écologiques destinées à éliminer les nuisibles domestiques et agricoles comme les acariens, les poux, les punaises des lits, les coccinelles asiatiques ou les cafards.

Description

Spin-off de l'UCL et de l'ULB, Domobios est une société de recherche et développement.

Notre activité principale est la mise au point et la vente de produits destinés à éliminer les arthropodes nuisibles tels que les acariens des matelas, les poux, les punaises des lits, les coccinelles asiatiques...

Notre mission est de proposer des solutions efficaces, intelligentes et écologiques (sans insecticides) afin de lutter contre ces nuisibles et ainsi assurer un meilleur environnement domestique et professionnel.

Notre premier produit est Acar'Up, un piège à acariens des matelas (www.acarup.com). Ce produit est une solution efficace de lutte contre les allergies aux acariens.



Nos collaborateurs

Nous travaillons en collaboration étroite avec l'Université de Liège, le CHU de Nice, DB Innovative France, Fytco et Icosa.

Nos partenaires sont Acar'Up SPRL, Mymicroinvest, Carrying for entrepreneurship, Innoviris, Impulse, Theodorus et LTTO.

WHAT

- Quel était l'objectif de l'innovation?
- En quoi consiste précisément l'innovation (application, type d'innovation – produit/process/business model/support services/management, ...) ?

Problème

Nous côtoyons chaque jour (et chaque nuit) une multitude de petits animaux parfois très nuisibles comme des acariens, des punaises des lits, des poux... Les inévitables ennuis suivent : allergies aux acariens, piqûres de punaises des lits, alertes aux poux dans les écoles ou invasions de coccinelles dans les habitations sont autant de désagréments qui nous empêchent de profiter de nos journées et de dormir la nuit...

A l'heure où les insecticides sont de plus en plus négativement pointés pour leur inefficacité envers les nuisibles (phénomène de résistance...) et pour leurs effets néfastes sur les organismes non ciblés (toxicité pour les humains, animaux domestiques, faune auxiliaire...), il devient essentiel de développer des solutions alternatives innovantes et écologiques.

Nous étudions la biologie de ces petits nuisibles, particulièrement la manière dont ils communiquent entre eux et les endroits où ils aiment se réfugier. Ensuite, nous imitons leur communication (bio-mimétisme) afin de les attirer hors de leur refuge habituel vers des pièges mortels.

Nous n'utilisons pas d'insecticides de synthèse pour éliminer ces nuisibles, nos pièges sont sans danger pour la santé.

Notre démarche s'inscrit pleinement dans une logique de développement durable, qui est importante pour le consommateur.

Notre innovation contre les acariens des matelas

Notre premier produit est Acar'Up, un piège à acariens des matelas qui représente une solution efficace de lutte contre les allergies aux acariens. Acar'Up est recommandé par des spécialistes (pneumologues, allergologues, oto-rhino-laryngologistes...) ainsi que par les généralistes. Notre produit est vendu dans toutes les pharmacies. Pour plus de détail sur le produit, veuillez visiter le site www.acarup.com.

Les innovations à venir

Afin d'assurer un meilleur environnement domestique et professionnel, plusieurs produits de lutte contre des nuisibles variés sont en cours de développement:

- Acariens des paniers de chiens
- Punaises des lits
- Acariens des denrées alimentaires
- Poux de tête
- Coccinelles asiatiques
- Cafards

IMPACT

- Pour le business/ l'entreprise (acquisition d'un nouveau marché, croissance, réduction des coûts, ...)
- Sur le marché (clients finaux, intermédiaires)
- Globalement, par rapport à la thématique sociétale

Acar'Up

Impact sur le marché

Acar'Up est vendu sur le marché belge et permet à des milliers de personnes de mieux supporter leur allergie. La vente à l'internationale est prévue pour fin 2016.

Chiffres clefs :

- 45000 utilisateurs
- 94% taux de satisfaction, fréquence de rachat 60% dans les 6 mois
- Conviction médicale 93%

Impact en terme d'emplois

Bien que Domobios soit une jeune spin-off, une vingtaine d'emplois ont été créés via la création de Domobios et le développement d'Acar'Up!

Chiffres clefs :

- 5 ETP chez Domobios
- 11 ETP chez Acar'Up
- 2 ETP chez Travail et Vie

Vu nos nombreuses collaborations, nous développons également indirectement le secteur de l'emploi dans des secteurs variés : société de design, communication, avocats, comptables...

Tendances du marché pour les innovations à venir

Nous voulons devenir les pionniers dans le développement de pièges spécifiques, écologiques et efficaces pour le contrôle des arthropodes nuisibles. Pour ce faire, nous développons une gamme de produits diversifiés, à un prix juste et abordable, qui répondent à des critères stricts d'efficacité et d'innocuité. La mise sur le marché de nos produits permettra de valoriser les entreprises belges à l'échelle de notre pays et de l'Europe, voire du monde.

Les nuisibles étudiés chez Domobios ont été soigneusement sélectionnés pour

- Leur niveau de désagrément (piques, infestations sanitaires, pertes économiques, allergies...) en Belgique et dans le reste du monde
- Le manque de moyen de lutte efficace et respectueux de l'environnement
- L'importance du marché accessible pour nos produits

Contribution au développement sociétal

- Nous travaillons avec Travail et Vie, un centre qui contribue à l'inclusion des personnes handicapées dans la société. Ce centre fournit un travail utile et rémunérateur dans un cadre structuré. Collaborer avec ce centre nous aide à défendre nos valeurs : un emploi et une vie social pour tous et surtout la reconnaissance des autres.
- Notre mission est de fournir des solutions abordables par l'ensemble de la population. Nos produits sont faciles à trouver, à utiliser et pas cher. En outre, l'utilisation de nos produits permet de réduire les traitements allergiques, l'utilisation de médicaments et de pesticides.



CATALYSEURS & OBSTACLES

- Comment se déroule/s'est déroulé le développement du projet (durée, impression générale)
- Qu'est ce qui facilite/a facilité le déroulement du projet (catalyseurs)?
- Quelles sont/ont été les difficultés et défis auxquels faire face (obstacles) ?

Commercialisation d'Acar'Up → sur le marché belge depuis 2013

Acar'Up est le résultat de 7 années de R&D. Les ventes ne cessent d'augmenter depuis sa mise sur le marché. Le produit sera bientôt vendu à l'international, à commencer en France.

Catalyseurs	Obstacles
L'enthousiasme envers notre produit (utilisateurs, médecins, pharmaciens...)	La division culturelle du pays : argumentations au nord et au sud différentes
Le réseau, les partenaires économiques et financiers	La réglementation concernant des produits innovants borderline, la classification floue
L'attrait des médias (TV, radio, presse...)	L'inexpérience du management
Une solution révolutionnaire dans un marché à prendre	Les patients allergiques habitués à vivre avec leur maux (traitement par allopathie), sauf quand il s'agit de leurs enfants.

Commercialisation d'Acar'Up for dogs → mise sur le marché prévue en septembre 2016

L'adaptation du concept « Acar'Up » aux chiens a pris 1 année de R&D.

Catalyseurs	Obstacles
L'enthousiasme envers notre produit (utilisateurs, vétérinaires...)	Les propriétaires de chien et les vétérinaires ne connaissent pas l'importance des acariens dans la pathologie de leurs chiens
Le réseau, les partenaires économiques et financiers déjà construits	La réglementation concernant des produits innovants borderline, la classification floue
Une solution révolutionnaire dans un marché à prendre	

Commercialisation du produit Bed bugs → mise sur le marché prévue en mi-2017

Un total de 2 années de R&D a été nécessaire pour développer le produit.

Catalyseurs	Obstacles
L'importance du marché, principalement situé aux USA	La réglementation concernant des produits innovants borderline, la classification floue
Marché avide : le désespoir des personnes ayant des punaises chez eux	Difficulté de mettre en place l'élevage de punaises
Réseau solide : partenaires économiques et financiers, société de design industriel	Marché étranger à conquérir

Notre impression générale

Nous sommes très fières de développer et mettre sur le marché des solutions écologiques pour des problèmes concrets. Chacun des projets représente un nouveau défi, de nouvelles collaborations et une expertise renforcée.



INNOVATION
ACROSS BORDERS

LESSONS LEARNT

Qu'est-ce qui pourrait/aurait pu être amélioré pour faciliter cette innovation? (seulement remplir si d'application)

- Organisation/management du projet
- Collaboration/partenariat
- Gestion de la propriété intellectuelle
- Lancement de l'innovation sur le marché
- Financement du projet d'innovation (politiques fiscales, disponibilité de capital, subsides à l'investissement, etc.)
- Autres aspects politiques/réglementaires

Management

- Gestion d'un labo : réglementation inconnue, difficulté de trouver des conseils en ce qui concerne la sécurité pour employés
- Gestion de plusieurs projets en parallèle qui n'ont pas le même public et marché cibles

Collaboration/partenariat

- Etablir des collaborations avec des personnes de confiance, expérimentées.

Propriété intellectuelle

- Notre premier (Acar'Up) et deuxième produit (Acar'Up for Dogs) ne seront pas commercialisés via les mêmes partenaires mais le brevet protège les deux produits. La division contractuelle et la protection n'est pas simple.

Commercialisation des produits

- Difficulté à comprendre les attentes et les freins des acheteurs finaux quand il y a beaucoup d'intermédiaires
- Difficulté à passer des tests en laboratoire aux situations in vivo (mesure efficacité sur le terrain)
- Marchés cibles différents pour les produits développés/en cours de développement
- Difficulté de s'attaquer à des marchés internationaux

Classification de produits bio, visant des insectes mais sans insecticides

- La réglementation concernant des produits innovants borderline pour lesquels la classification n'est pas nette
- Procédures parfois très longues
- Interprétations différentes possibles de la réglementation

Financement

- Difficulté pour un fondateur de rester un acteur de poids lors d'augmentation de capital
- Procédure parfois longue pour obtenir un financement et/ou subside