Concours d'Innovation Numérique

6éme édition

DOSSIER DE PRESSE

Premier ministre

Commissariat Général à l'Investissement

MINISTÈRE DE L'ÉCONOMIE, DE L'INDUSTRIE ET DU NUMÉRIQUE

SECRÉTARIAT D'ÉTAT AU NUMÉRIQUE

Introduction

Le Commissariat Général à l'Investissement, la Direction Générale des Entreprises et Bpifrance sont fiers de présenter les lauréats de la sixième édition du Concours d'innovation numérique. Le « CIN » est un appel à projets en continu (avec des « relevés de dossiers » périodiques), récompensant des projets d'innovation au sens large (nouveaux procédés, usages innovants, modèles économiques disruptifs etc.) portés par des *start-up*. Le Programme d'Investissements d'Avenir (PIA) soutient les projets lauréats en finançant près de la moitié des dépenses éligibles, avec des subventions et des avances remboursables, à parts égales.

Lors de cette 6ème édition, **136 dossiers ont été examinés**. Parmi eux, **73 ont été présélectionnés** au terme d'un examen sur dossier écrit, et invités à passer une audition devant le comité d'experts.

Ce dossier de presse présente brièvement chacun des **42 projets lauréats**. Bravo à eux !

Le **Programme d'Investissements d'Avenir (PIA)**, auparavant appelé « grand emprunt », vise à soutenir des projets d'excellence au service de la croissance et de la productivité de la France. Il a été doté de 35 milliards d'euros en 2010 puis de 12 milliards d'euros supplémentaires en 2014. Le prochain « PIA3 » de 10 milliards a été voté par le parlement fin 2016.

Les **projets** lauréats sont sélectionnés dans le cadre de procédures dite **d'appel à projets** (ici, le Concours d'innovation numérique), sur la base d'un cahier des charges approuvé par le Premier ministre. Le financement prend la forme de **subventions et d'avances remboursables**.

L'élaboration des appels à projets, l'évaluation des réponses, l'instruction des projets lauréats et leur suivi impliquent plusieurs entités publiques :

- Le **Commissariat général à l'investissement (CGI)**, qui supervise l'ensemble du PIA,
- Les **administrations partenaires**, notamment la Direction générale des entreprises (DGE),
- **Bpifrance**, opérateur de l'Etat pour l'action.

Projets lauréats de la 6ème édition du Concours d'innovation numérique

Table des matières

Application Factures 5
Bam 7
BBIM 9
CGC_CIN 10
CIN_BF 12
CIN_WB 14
CIN-SD 16
Content Factory 17
DDAM 19
DHC 21
DSMC 23
E-HOTEL 25
ENABLER 27
ENTR'ACTES+ 28
FoxBrain 29
FTPAX 31
HABX 33
HELLOCARE 35
HireSweet-CIN 37
iGuide (4) 39
IPR 41
Lalilo 43
Lifeaz3 44
MieuxVieillir2017 46
MiniTagIO 48
MOMENTUM 49
NEXXAI 51
OK-PAL 53
onTracks 54
OPL 55
OPTILOGIC2 57

Samantha 58
Ship-From-Store 60
SILEX 2017 62
Smart Pesée 64
SMART REMOTE 2 66
Sport Heroes 68
Telegrafik 70
TGD RV V2 72
Walnut Algorithms 73
YELLOAN 75
YUSO 77

Application Factures

Société : ENERGISME

Thématique : Mieux consommer (paiement, finance, commerce)

Reconnaissance, collecte et centralisation automatique des données des factures et contrats présents sur les différents portails des fournisseurs d'énergie.

Contexte

Aujourd'hui, les professionnels et les collectivités locales ont difficilement accès à leurs données de consommation d'énergie. Sans ces données, il leur est impossible de réduire leur facture de façon pérenne et durable.

Mission

Energisme propose aux industriels, collectivités et propriétaires du tertiaire des services logiciels et matériels pour leur permettre de prendre le contrôle de leurs consommations d'énergie. Le client commence par centraliser ses données opérationnelles, contrats d'énergie, flux de données des compteurs et capteurs sur une seule et même plateforme accessible en ligne. De là, de nombreuses possibilités s'offrent à lui : optimisation tarifaire, alertes de dérives des consommations, rapports multi-énergies sur plusieurs sites, suivi de CPE… Au terme du déploiement de la solution, il dispose d'un système complet de surveillance et d'amélioration de la performance énergétique de son parc.

Il optimise son temps, son énergie et son budget.

Application Factures

Automatisez la saisie de vos données
Vos factures et contrats d'énergie (eau, gaz, électricité) sont automatiquement envoyés au format PDF sur notre plateforme. Elle reconnaît les champs d'informations de vos documents et en extrait les données les plus pertinentes (invariant, quantité consommée, montant, période, puissance atteinte, TURPE, CTA, CSPE…), indispensables à l'analyse de vos consommations.

Visualisez vos consommations
Selon le type d'énergie achetée, le type de bâtiment, la période, le fournisseur d'énergie… les possibilités sont illimitées. Définissez vos propres unités d'œuvre et créez vos indicateurs et ratios.

Exploitez vos données
Analysez les montants dépensés pour chaque usage. Définissez vos priorités d'intervention. Identifiez les anomalies contractuelles et les sites en dérive de consommation. Ajustez vos contrats, au meilleur prix. Fixez des budgets adaptés à vos besoins réels et gérez de façon optimale vos appels d'offres d'achats d'énergie.

Marché

Le marché des services et conseils énergétiques innovants associé à l'application Factures et au portail Energisme représente 35 885 collectivités gérant 600 000 bâtiments et 3 144 065 entreprises possédant 3 700 000 compteurs électriques professionnels.

Innovations ciblées

L'application Factures sera basée sur des innovations de type Big-Data et Machine learning / Deeplearning : elle incluera 1) un algorithme de reconnaissance de l'ensemble des informations sur chaque portail fournisseur et de récupération des documents cibles (factures, contrats), 2) un algorithme d'identification, de collecte et de restitution des données utiles et exploitables sur le portail Energisme et 3) un réseau de neurones (Deep Learning) capable de reconnaitre des changements dans les formats des documents cibles et d'identifier les nouveaux emplacements des données dans ces nouveaux formats. L'objectif d'Energisme est que cette solution soit **compatible avec 90% des portails des fournisseurs nationaux et la majorité des fournisseurs régionaux.**

Présentation d'Energisme

Energisme est une PME spécialisée dans la gestion énergétique des bâtiments, des usines et des process industriels. Son expertise, développée dans les domaines des Objets Connectés, des infrastructures Big Data et de l'Intelligence Artificielle lui donne aujourd'hui un rôle de premier plan pour la révolution technologique et environnementale qui s'annonce.

Contact: Victor Paperon, victor.paperon@energisme.com, 01 81 89 33 91

Bam

Société : AFFILY ONE

Thématique : Mieux consommer (paiement, finance, commerce)

Développement d'une suite complète d'outils de gestion de la relation client adaptée au petit commerce de proximité (fidélité, communication, réservation, suivi des ventes, encaissement, livraison, click & collect…).

Le marché et les enjeux du projet

La solution **Bam** s'adresse aux commerçants de proximité qui font face au bouleversement du monde de la distribution. Elle s'appuie sur des innovations disruptives et vise en particulier à redynamiser le commerce de proximité en lui permettant de faire valoir ses atouts. Dans les années à venir, le marché de la relation client locale va basculer dans un écosystème centré autour du smartphone du consommateur. Dans ce contexte, **Bam** se positionne sur le segment de la digitalisation de la relation client locale du petit commerce de proximité (solution mobile de fidélité, marketing one to one, CRM / analytics, réservation, livraison, click & collect etc.) pour drainer du trafic en magasin et augmenter le panier moyen et le chiffre d'affaires.

La solution Bam : répondre aux besoins du petit commerçant et du client

Bam s'appuie sur un principe simple : l'utilisateur paye chez ses commerces de proximité favoris, à travers l'application mobile, et gagne automatiquement un bon d'achat de 10% sur chaque transaction, exprimé en € et reversé à chaque dépense dans une cagnotte in-app. Dans ce contexte, le but du projet porté par bam est de développer, pour les petits commerçants, une solution innovante et adaptée qui permet une gestion complète de la relation client locale : paiement, encaissement, fidélité, communication, acquisition client, suivi des ventes, réservation, livraison click & collect etc.

Innovations

Bam va développer au cours du projet une suite complète d'outils de gestion de la relation client adaptée au petit commerce de proximité (fidélité, communication, réservation, suivi des ventes, encaissement, livraison, click & collect…). L'innovation réside dans l'intégration de ces différentes fonctionnalités, leur adaptation au monde du petit commerce et la valorisation des données générées (données de ventes et d'usage) pour paramétrer les outils et optimiser leur utilisation par le commerçant de proximité.

Bam développe en outre une solution de paiement innovante qui met le consommateur au centre du processus. C'est le consommateur qui initie le paiement et le commerçant qui valide la transaction. Cette approche va permettre de faire émerger de nouveaux usages comme par exemple le paiement à distance pour un tiers.

Présentation de la société

Le projet **Bam** est porté par la société Affily One, créée en 2013. Elle compte aujourd'hui 6 personnes, des passionnées de la relation client locale, du commerce de proximité et de leur transformation numérique. Elle est hébergée au sein de l'incubateur Cap Omega à Montpellier, un des écosystèmes de start-ups les plus dynamiques en Europe. Elle a également bénéficié du premier programme d'accélération proposé par « Lafayette Plug & Play » durant 3 mois à Paris. L'application mobile « utilisateurs » d'Affily One, dénommée bam, est déjà disponible sur l'Apple Store et le Play Store. Chaque jour, de nouveaux utilisateurs l'adoptent et font progresser la communauté.

Rendez-vous sur l'Apple Store et le Play Store pour en savoir plus.

Contact: Thibault Detender, thibault.detender@bamapp.io, 04 11 93 41 60

BBIM

Société : *BlueBoard SAS*

Thématique : Mieux consommer (paiement, finance, commerce)

Plateforme de suivi Web, à destination des marques, qui permet de reprendre le contrôle sur ses canaux de distribution en ligne.

BlueBoard est basée sur un constat remonté du terrain : les marques ont des difficultés à savoir ce qu'il se passe pour leurs produits chez les revendeurs en ligne (Amazon.com, Fnac.com, ...). Les équipes commerciales passent un temps important à parcourir le Web pour récupérer de l'information et s'assurer que leurs produits sont disponibles, vendus au bon prix et bien notés par les utilisateurs. De ce fait, ils ont une visibilité très limitée et prennent des décisions sous-optimales.

Fondée il y a tout juste un an, BlueBoard est une plateforme de suivi Web, à destination des marques, qui permet de reprendre le contrôle sur ses canaux de distribution en ligne. Les équipes commerciales et marketing ont accès à un tableau de bord en ligne permettant de suivre tous leurs produits et leurs concurrents chez des centaines de revendeurs en ligne à travers le monde. Ils peuvent générer des rapports pour comprendre l'activité de ces derniers mois, être alertés par email afin d'avoir la bonne information au bon moment (problème de disponibilité, changement de prix, …) ou encore exporter cette mine d'information vers leurs outils de travail quotidiens.

Forts de l'expérience apportée par ses clients actuels tels que JBL, Polar, Parrot ou Withings, nous souhaitons passer à une nouvelle phase en construisant une **solution indispensable d'intelligence économique (BI) pour les marques distribuées en ligne**. Si l'outil de suivi actuel permet de réduire la distorsion de l'information vis à vis des revendeurs, la solution d'intelligence économique offrira aux marques une vue analytique complète sur la distribution de leurs produits en **structurant et en qualifiant la masse d'informations disponible en ligne**, afin de permettre une prise de décisions efficace et le passage à l'action.

Lancée en décembre 2015, BlueBoard est une entreprise créée par Kevin Cohen (Polytech'Nice- Sophia, EMLYON) et Francis Bouvier (CNAM, Masters Paris 1 et Paris 3). Après une période d'accélération chez NUMA Paris, nous sommes désormais incubés chez Agoranov ; pépinière spécialisées dans les startups innovantes. Fiers du chemin parcouru en quelques mois dans le monde du high-tech, nous commençons à créer de la valeur pour d'autres marchés comme l'électroménager, la parapharmacie, le sport ou l'automobile. L'équipe s'agrandit, nous sommes désormais six à travailler à révolutionner l'e-commerce de demain.

Contact: Kevin Cohen, Président, kevin@blueboard.it, 06 83 00 55 96

CGC_CIN

Société : CGC HOLDING

Thématique : Mieux apprendre et se cultiver (culture, média, loisirs, éducation)

Nouveau processus de production pour encadrer la création, la mise en œuvre et l'exploitation de la représentation 3D de n'importe quelle personne physique pour les marchés liés à l'analyse et à la synthèse d'images par ordinateur.

Id3D

La société CGC introduit un nouveau processus de production pour encadrer la création, la mise en œuvre et l'exploitation de la représentation 3D de n'importe quelle personne physique pour les applications liées à l'analyse et à la synthèse d'images par ordinateur.

Notre technologie permet dès à présent de certifier la parfaite reproduction de l'apparence et de l'interprétation de personnalités pour les marchés professionnels et de garantir l'exploitation technique de cette représentation sur l'ensemble des médias.

La précision de nos modèles 3D permet notamment d'analyser et de simuler l'effet des soins de la peau et du maquillage pour l'industrie cosmétique.

Grâce à ses développements techniques, la société a aujourd'hui pour objectif de permettre à tout un chacun de générer à la volée sa doublure numérique 3D au travers des capteurs disponibles sur de simples terminaux mobiles. La qualité de nos modèles dérive d'un apprentissage des caractéristiques d'apparence et d'expressions issues des années d'expérience de l'entreprise. Le contrôle sur l'exploitation de ces représentations est garanti par une signature numérique qui caractérise le modèle de l'utilisateur et sécurise son emploi de bout en bout.

Déployée sous la forme d'une plate-forme en ligne, cette stratégie incrémentale de reconnaissance et d'apprentissage des visages permettra de générer rapidement sa doublure numérique pour immerger sa représentation 3D dans des contenus ludiques, pour essayer virtuellement des produits ou pour communiquer au travers des réseaux sociaux et des applications mobiles.

Contact: Cédric GUIARD, cedric.guiard@cgc-holding.com, 06 61 57 99 09

CIN_BF

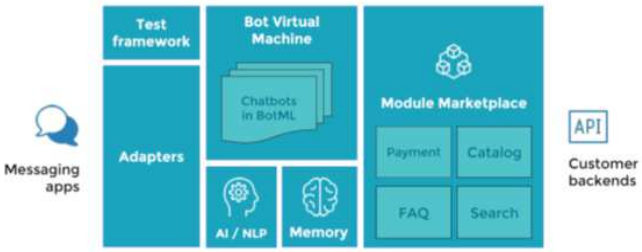
Société : Botfuel

Thématique : S'entraider (services à la personne, lien social)

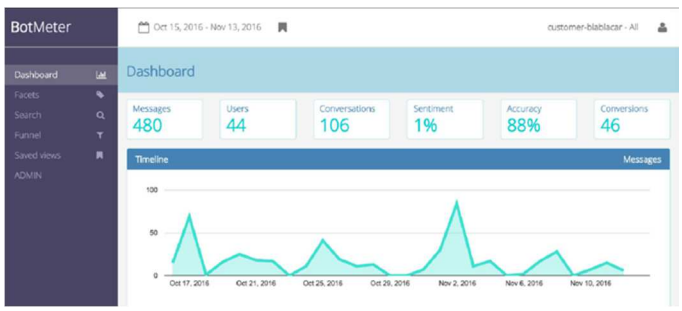
Développement d'une solution logicielle permettant de construire des agents conversationnels, plus communément appelées chatbots. De nombreux cas d'usages sont envisageables pour les chatbots : le commerce conversationnel, le support client, la recherche d'informations structurées, etc.

Les progrès accomplis en matière d'intelligence artificielle et la quantité massive de données disponibles ouvrent de nouvelles perspectives pour les agents conversationnels (« chatbots »). Leur intérêt se conjugue aussi avec le succès des messageries instantanées qui dépasse maintenant largement celui des réseaux sociaux. Les chatbots représentent une opportunité commerciale et une source d'économie majeure pour les grandes marques et les entreprises de services.

L'équipe a développé une **plateforme industrielle, modulaire et scalable** pour concevoir, construire, entraîner, déployer et héberger des chatbots. Afin de répondre aux exigences de leurs clients en termes de confidentialité, la solution peut être déployée sur une plateforme d'informatique en nuage (« cloud ») mais aussi sur le site du client (« on premises »).



Le **Bot SDK** est un ensemble d'outils destinés aux développeurs, permettant de faciliter le développement d'un chatbot sur la plateforme Botfuel. L'enjeu pour Botfuel sera de proposer un SDK d'excellente qualité, afin que les développeurs adoptent rapidement l'outil et souhaitent le réutiliser dans de multiples projets.



En réponse aux besoins exprimés par ses clients, Botfuel a développé un module permettant une **vue synthétique et statistique du fonctionnement d'un chatbot en production**.

Aujourd'hui, les enjeux technologiques de la société peuvent se décomposer en trois axes principaux :

- Développement d'une plateforme d'exécution des chatbots adaptée aux besoins d'entreprises (scalabilité, testabilité, sécurité des données, internationalisation),
- Développement d'un SDK de développement de chatbots dépassant l'état de l'art quant à la modélisation des conversations complexes,
- Développement d'une plateforme ouverte d'analytiques pour chatbots.

Démarré fin 2015, Botfuel a été créé par Javier Gonzalez et Yan Georget. Dans le but de financer ses investissements techniques et accélérer commercialement sur le marché émergent des agents conversationnels, la société Botfuel a levée 1,3 million d'euros auprès de Seventure et de Breega capital.

Contact: Yan Georget, yan@botfuel.io, 06 70 71 35 23

CIN_WB

Société : Waasbros

Thématique : Mieux vivre (santé, sport, bien-être)

Plateforme web qui permet aux créateurs d'entreprises TPE et PME de gérer toute leur vie juridique en ligne.

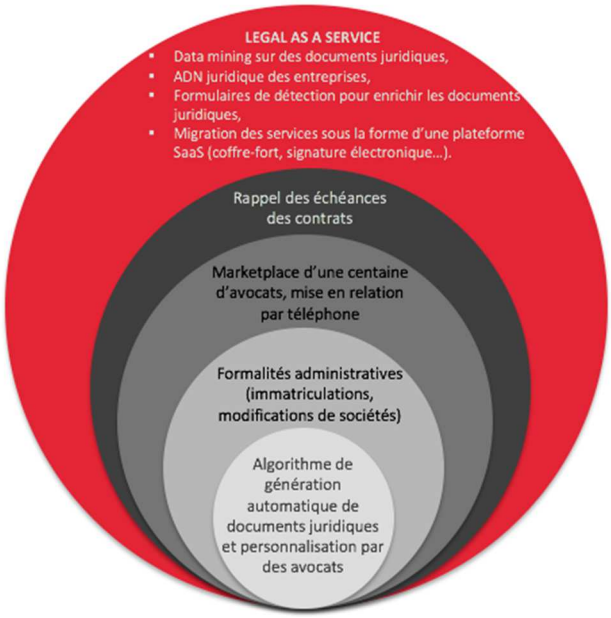
Le département juridique en ligne pour toutes les TPE/PME

Captain Contrat est une plateforme web qui permet aux créateurs d'entreprises, TPE et PME de gérer toute leur vie juridique en ligne. De nombreuses TPE et PME n'ont aujourd'hui pas accès aux services juridiques, jugés trop coûteux et souvent opaques. Alors qu'elles représentent plus de 99% des entreprises françaises, beaucoup s'exposent ainsi à une dangereuse insécurité juridique. De leur côté, les avocats n'arrivent pas à répondre à cette demande de services juridiques abordables, car ils ont pour beaucoup des difficultés à innover (nombre d'avocats exercent seuls ou à deux) et ils souffrent donc d'un manque de modernité.

Pour créer de la valeur pour les entreprises et les avocats, la société apporte une innovation technologique au marché du droit et a développé un algorithme qui permet d'automatiser la production de documents juridiques : statuts, contrats commerciaux, contrat de travail, procès-verbal d'Assemblée Générale etc. L'algorithme comprend les réponses de l'utilisateur à un questionnaire en ligne et est capable de modéliser de 80% à 100% du document final. Dans un second temps, un avocat intervient pour répondre aux demandes spécifiques du client et lui fournir les conseils juridiques dont il a besoin.

En alliant la force du numérique et l'expertise d'un avocat, Captain Contrat contribue à démocratiser le juridique en proposant à ses utilisateurs un service de grande qualité à un prix abordable (par exemple, plus de trois fois moins cher qu'un avocat mandaté pour la création d'une société). Les entreprises bénéficient ainsi d'une meilleure protection juridique et les avocats peuvent se concentrer sur la partie de leur travail à forte valeur ajoutée, à savoir le conseil juridique.

Après avoir constitué le socle de son service avec l'algorithme de génération de documents juridiques, la société a progressivement rajouté différentes couches de service avec notamment un ensemble de formalités administratives 100% dématérialisées, une marketplace d'une centaine d'avocats permettant la réalisation de consultations juridiques dans tous les domaines du droit, ainsi qu'un outil de rappel d'échéances de contrats. L'objet du projet présenté au Concours d'Innovation Numérique est de faire de Captain Contrat une plateforme Legal as a Service, avec des fonctionnalités telles que le coffre-fort sécurisé de contrats, la signature électronique mais aussi la constitution d'un ADN juridique des sociétés, leur permettant de gérer l'intégralité de leur vie juridique 100% en ligne.



Captain Contrat se positionne sur le marché des services juridiques pour les entreprises, en adressant en premier lieu le marché de la création d'entreprise, marché d'environ 370M€, et plus largement, les 2 millions de TPE/PME, représentant un marché de 10Mds€. Enfin, à horizon début 2018, la société a pour objectif de s'étendre aux marchés du droit européen : 20 millions de TPE/PME pour un marché de 22Mds€.

Depuis sa création en 2013, Captain Contrat affiche une croissance très forte, tant en termes de chiffre d'affaires (+200% par an) qu'en termes d'emplois (+110% par an).

Contact: Philippe Wagner, philippe@captaincontrat.com, 06 20 20 13 81

CIN-SD

Société : SPENDESK

Thématique : Mieux consommer (paiement, finance, commerce)

Développement de briques technologiques d'analyse sémantique des flux bancaires et de reconnaissance d'images pour optimiser le traitement des notes de frais professionnels.

Automatisation du traitement des frais professionnels

Alors que pour les particuliers l'acte d'achat est sans effort, dans le monde professionnel le paiement est lié à énormément de contraintes. A l'heure où les méthodes de travail sont de plus en plus agiles, où les employés demandent de plus en plus d'autonomie et d'agilité, il est temps de réinventer le paiement en entreprise.

Pour les PME, l'achat reste un problème épineux : les salariés se partagent la carte du patron, qui passe de main en main et est souvent indisponible, ou doivent avancer l'argent de leur propre poche. Les contrôleurs de gestion, eux, font la chasse aux factures et autres notes de frais et ne savent plus qui a payé quoi à la fin du mois. Spendesk fluidifie le règlement des frais professionnels avec des cartes de paiement intelligentes mises à disposition des salariés. La carte est connectée à une plateforme permettant un suivi des dépenses de l'entreprise et l'automatisation de toutes les tâches à faible valeur ajoutée.

L'enjeu du programme est d'utiliser les données de paiements en provenance des flux bancaires et disponible dans les pièces comptables afin de permettre aux équipes financières de se concentrer sur les tâches à forte valeur ajoutée et de disposer d'un outil de suivi et de prédiction temps réel de leur trésorerie.

A propos de Spendesk

Créée en Août 2016, Spendesk est une Fintech qui a pour mission de simplifier le paiement en entreprise. En moins de 6 mois, l'entreprise a déployé sa solution auprès de plus de 250 entreprises clientes.

Contact: Rodolphe Ardant, rodolphe@spendesk.com, 06 20 77 52 45

Content Factory

Société : HH Factory

Thématique : Mieux apprendre et se cultiver (culture, média, loisirs, éducation)

Développement d'outils permettant l'automatisation des process de génération, de création et de diffusion de Brand Content (contenu généré par une marque) afin de créer, diffuser et adresser le bon message, à la bonne personne, au bon moment (Les Petits Frenchies).

1 - MARCHE ADRESSE ET ENJEUX DU PROJET

En plein essor, le « **native advertising** », forme évoluée de publicité avec du contenu informatif ou divertissant, avec des messages mieux ciblés et plus qualitatifs, centré autour d'une marque (brand content), pourrait devenir le format dominant de la publicité en ligne. En Europe, les investissements pourraient être multipliés **x2,5 d'ici à 2020** pour atteindre **13,2 milliards d'euros**, contre 5,2 milliards d'euros en 2015.

Avec plus de **27 millions de contenus partagés chaque jour** dans le monde, le brand content poursuit sa croissance tout en redorant l'image de la publicité sur Internet. Poussé par l'utilisation des réseaux sociaux, l'augmentation de l'utilisation de bloqueurs de publicités display et un certain rejet de la publicité. Car contrairement au display (bannières, fenêtres pop-up, etc.), le brand content n'est pas intrusif puisqu'il se greffe au contenu du site Internet et à sa thématique.

Enjeux du projet

Aujourd'hui, pour exister sur le web, une marque doit générer un contenu déclenchant des interactions sur les médias sociaux. Le brand content est un puissant levier de création de valeur durable pour les entreprises. En développant le contexte culturel des marques, il enrichit l'offre et donne du sens aux consommateurs.

Notre conviction est que le marché du Brand Content doit évoluer avec des **méthodes et outils digitaux innovants** d'aide à **l'automatisation et à la personnalisation des contenus**, tant sur leur production que sur le ciblage et la diffusion. Ainsi, l'enjeu de notre **projet Content Factory** est de **renforcer et rendre plus efficaces nos processus** de production afin de **créer, diffuser et adresser le bon message, à la bonne personne, au bon moment.**

2 – INNOVATIONS CIBLEES

- **Produits/service** : création et diffusion de contenus de brand content personnalisés et ciblés
- **Procédé / organisation** : processus internes semi-automatisés de génération et production de contenus de Brand Content
- **Technologiques** : développement d'outils permettant l'automatisation de nos process de génération, de création et de diffusion de Brand Content
- **Modèle d'affaires** : abonnement de visibilité produits dans nos contenus rédactionnels

3 – PRESENTATION DE L'ENTREPRISE

La société HH Factory est un **nouveau media spécialiste du contenu digital** créé en novembre 2012.

Nous avons lancé la marque **Les Petits Frenchies**, qui est devenu le **1er média du « Lifestyle à la française » dédié au 20-35 ans,** fédérant une audience sociale très engagée (**10M+ personnes touchées par mois**).

Notre ligne éditoriale est de mettre en avant tout ce qui se fait de bien, de bon, d'inspirant, d'innovant, en France et/ou par des français, sur un ton moderne et décalé.

Nous sommes des experts du storytelling - nous mobilisons notre capacité à créer du **contenu de qualité**, **engageant** autour de thématiques variées tels que **la mode, le tourisme, la gastronomie, la culture et l'innovation.**

Contact: Thibaut Mallecourt, dirigeant-fondateur, thibaut@petitsfrenchies.com,06 84 81 65 45

DDAM

Société : LEDGYS

Thématique : Partager (biens communs, consommation collaborative)

Création de places de marché de données propres aux modèles disruptifs d'open innovation et de coopétition permettant le partage de base de données distribuée et sécurisée à travers laquelle des acteurs vendent et achètent des données structurées.

Avec son projet DDaM, Ledgys propose une plateforme de développement d'applications d'échanges payants de données authentifiées et sécurisées par la blockchain.

La blockchain est une technologie de tiers de confiance numérique. Elle est une base de données distribuée, sans organe de contrôle, transparente, résiliente et infalsifiable. Elle a un potentiel de disruption aussi important dans l'échange de valeur qu'internet l'a été dans la communication.

Toutefois, ce protocole, qui n'en est qu'au début de son développement, présente certaines limitations. La base de données qu'elle constitue s'apparente davantage à un livre de transaction qu'à une base structurée, elle n'est ainsi pas conçue pour stocker ou recherche de l'information. En outre, sa transparence empêche les utilisations nécessitant la confidentialité des données.

Ledgys propose de résoudre ces limitations en construisant une plate-forme en surcouche de la technologie blockchain : DDaM, pour Distributed Data Markets. Cette plate-forme offre trois fonctionnalités majeures : le stockage en cloud distribué de données authentifiées par la blockchain, d'effectuer des recherches sur ces données et de chiffrer ces données. Elle permet surtout à quiconque le souhaite, de construire des applications d'échange de données, et donc des nouveaux marchés de données. Ces données peuvent alors être échangées à la demande, à l'unité et pour une durée limitée. Toutes les transactions s'effectuent sur la blockchain et bénéficient de la sécurité qu'elle offre.

L'échange de données est une source importante de création de valeur. Nombre de données ne sont aujourd'hui pas exploitées ou mal exploitées faute de technologie permettant de les rendre utilisables. Les cas d'utilisation, que ce soit en KYC ou pour de la traçabilité, recouvrent de nombreux domaines : la finance, l'assurance, mais aussi le retail ou le recrutement.

DDaM, la plate-forme développée par Ledgys, possède une architecture ouverte et une gouvernance décentralisée. Elle est donc protégée contre les prises de contrôle. Personne ne peut contrôler ni s'approprier les données : seul le réel propriétaire dispose de la possibilité d'en offrir la lisibilité. En outre, cette plateforme permet aux entreprises ou à tout entrepreneur

d'ajouter de nouvelles applications, à savoir de nouvelles places de marché de données, et protège les vendeurs de données de toute modification ou usurpation possible de ces dernières.

Alors que le contrôle de ses données personnelles devient un enjeu majeur de l'évolution numérique, DDaM permet à chacun de se réapproprier ses données et d'en choisir l'utilisation. Les particuliers pourraient disposer de la faculté de ne donner que l'accès seulement à leurs données personnelles. La copie serait interdite, seuls l'accès et l'utilisation seraient autorisés. Et cette autorisation pourrait être retirée à tout moment par le simple changement de clé de chiffrement.

A propos de Ledgys

Ledgys conseille et développe des solutions spécifiques fondées sur la technologie de la blockchain. Elle a pour ambition d'offrir un outil de création de place de marché de données propre aux modèles disruptifs d'open innovation et de coopétition.

Contact: Clément Bergé-Lefranc, Directeur Commercial & Marketing, contact@ledgys.io, 06 84 59 58 59

DHC

Société : SHORT EDITION

Thématique : Mieux apprendre et se cultiver (culture, média, loisirs, éducation)

Développement d'une nouvelle version du distributeur d'histoires courtes (DHC) ainsi que d'une plateforme communautaire reliée au distributeur avec la possibilité de créer très facilement toute nouvelle langue.

Short Edition a imaginé, créé et développé le Distributeur d'Histoires Courtes (DHC) qui est une première mondiale.

C'est une borne connectée qui propose, gratuitement, sur papier, des histoires issues de la plateforme short-edition.com pour des temps de lecture de 1, 3 et 5 minutes.

Le DHC est une innovation qui promeut l'édition communautaire, nouveau modèle éditorial dans lequel – comme dans Wikipédia pour l'encyclopédie –, la communauté assure la production des contenus, leur sélection puis leur partage et leur diffusion.

Short Edition met cette innovation au service de la relation client en proposant, en location aux entreprises, une solution complète autour du DHC connecté et crée ainsi un modèle économique à partir de contenus qui sont en accès libre en ligne.

Short Edition (75 000 oeuvres originales, 196 000 lecteurs abonnés, 6 800 auteurs) veut déployer dans le monde son innovation et créer des plateformes communautaires dans de nouvelles langues (EN, SP).

Dès son lancement, l'installation d'un pilote de 8 Distributeurs par la Ville de Grenoble, le DHC a rencontré un accueil enthousiaste des médias du monde entier. Il a fait l'objet de + de 600 articles dans + de 42 pays sur les 5 continents et a généré plus de 15 M de partages sur les réseaux sociaux. Ce premier succès médiatique a suscité un flux de mails et d'appels entrant et a incité Short Edition à accélérer son programme de développement. Aujourd'hui 111 Distributeurs ont été mis en place (102 en France – SNCF, RATP, Vinci Airport, Galeries Lafayette, Total, Butagaz, Orange, Renault, Institut Curie, etc. – et 9 à l'Export dont 8 aux US – Coppola, Penn State University, Boston Properties). Notre ambition est de développer ce produit et la solution de la plateforme littéraire communautaire associée pour la faire gagner en France et à l'international (2 200 bornes installées et connectées à fin 2018 – 50% en France et 50% à l'Export –, 7 700 à fin 2021).

Le projet CIN consiste à concevoir la v3 du Distributeur d'Histoires courtes, à développer la plateforme communautaire, reliée au Distributeur, et à créer la plateforme communautaire en SP avec possibilité de créer très facilement toute nouvelle langue.

Les évolutions du Distributeur recouvrent principalement le lien avec la Data client, le lien avec le smartphone du client de notre client (BtoBtoC), l'impression de BD courtes, la prise en compte de nouvelles demandes clients (version Comptoir, Jeunesse) et la conception d'un modèle outdoor (autre demande client).

La création de plateformes communautaires en EN puis en SP avec la possibilité de créer toute nouvelle langue dans des délais très courts est le second volet de notre dossier. Il s'agit de rendre possible la création d'histoires courtes dans différentes langues en animant des communautés et des sous-communautés d'auteurs et de lecteurs dans chacune des langues retenues et ciblées.

L'enjeu est bien de renforcer les outils de conquête à l'international de Short Edition qui veut – après quelques succès commerciaux - imposer son modèle d'éditeur communautaire et diffuser dans le monde entier le Distributeur d'histoires courtes.

Contact: Christophe SIBIEUDE, christophe@short-edition.com, 06 72 94 19 19

DSMC

Société : Ad Scientiam

Thématique : Mieux vivre (santé, sport, bien-être)

Application digitale d'auto-évaluation et de gestion de pathologies neurologiques.

Marché Adressé et Enjeux du Projet

La sclérose en plaques (SEP) est une maladie du système nerveux central affectant les sujets jeunes (diagnostique entre 20 et 40 ans) et concernant plus de 2,5 millions de personnes dans le monde dont environ 100 000 en France. Elle entraine des lésions provoquant des perturbations motrices, sensitives et cognitives qui progressent vers un handicap irréversible. La surveillance régulière de l'évolution de la SEP est essentielle pour maintenir une bonne qualité de vie des patients avec des traitements adaptés. L'évaluation de l'état du patient est basée sur l'évolution d'un score issu de tests standards (MSFC, EDSS) effectués lors d'une consultation de neurologie. Cependant ils ont été créés il y a plus de 20 ans et sont aujourd'hui unanimement reconnus comme étant peu sensibles, longs à réaliser et à l'origine des biais liés à l'examinateur. Ainsi, la qualité de vie des patients, un des enjeux principaux du traitement, s'en trouve affectée, avec une progression de leur handicap et une diminution de leur autonomie.

De nouvelles méthodes sont indispensables pour améliorer l'évaluation de patients atteints de SEP, avec un fort bénéfice attendu, à la fois dans le cadre du suivi de patients et dans celui de la recherche clinique.

Produits, services ou solutions visées

Devant ce constat, Ad Scientiam a pour ambition de proposer aux patients et aux médecins une application digitale d'auto-évaluation, dont la corrélation du score avec celui du gold standard aura été validée cliniquement à grande échelle et dont l'impact sur la qualité de vie du patient et l'ensemble des coûts aura été évaluée. Ad Scientiam offrira une solution permettant aux patients d'avoir une gestion **plus efficace de leur pathologie, une optimisation des coûts globaux pour les systèmes de santé, une grande flexibilité et une facilité d'utilisation et d'adoption par les patients et les équipes médicales.**

Innovations Ciblées

Ad Scientiam introduira une rupture technologique avec la digitalisation d'une échelle dont la correspondance du score sera validée cliniquement avec celui du gold standard pour une utilisation en auto-évaluation par le patient atteint de SEP.

La solution DAMS est donc totalement disruptive et aboutira à un changement total de paradigme dans la prise en charge du patient atteint de SEP. L'application d'Ad Scientiam est donc innovante sur quatre plans : i) Le contenu : amélioration des tests actuellement utilisés dans un premier temps puis création d'un nouveau gold standard ii) Le processus : numérisation totale de l'échelle d'évaluation et de l'autoévaluation qui positionne le patient comme acteur majeur de la gestion de sa maladie et qui permet aux cliniciens de se concentrer sur des actes à haute valeur ajoutée iii) Economique : diminution des coûts directs et indirects liés à la SEP

iiii) Expérience : Innovation sur l'usage via un travail de recherche implémenté et testé à la fois sur l'humain et dans sur l'aspect comportemental.

Présentation de l'entreprise

La société Ad Scientiam, créée 2013, vise au développement et à la commercialisation d'une solution digitale innovante, 100% scalable, révolutionnant la prise en charge globale du patient SEP en permettant aux cliniciens de proposer des prises en charges thérapeutiques personnalisée.

Contact: Liouma Tokitsu, takitsu@adscientiam.com, 06 59 57 12 34

E-HOTEL

Société : ARIANE SYSTEMS

Thématique : Mieux se déplacer (ville, tourisme et mobilité)

Développement d'une plateforme Saas de transformation digitale de l'hôtellerie : réservation, check-in, check-out, clé mobile, services de e-conciergerie, in-room control, réservation de services de loisir etc..). La différenciation de cette proposition est d'offrir à la fois aux hôtels et aux touristes la totalité de ces services en une seule application, déclinée à la fois sur le Web et le mobile.

I. Marché adressé et enjeux du projet (problèmes qu'il résout)

Le projet d'ARIANE SYSTEMS vise le marché du secteur hôtelier (100 000 hôtels rien qu'en Europe), qui connaît depuis quelques années un véritable phénomène d'ubérisation. On constate que, même si de nouveaux services émergent (clé digitale), il n'existe actuellement aucune solution proposant en une application unifiée et intelligente des services utilitaires (e-checkin, clé digitale, conciergerie) et des services de loisirs (guide de sorties, place de marché, billetterie).

En développant une solution résolument tournée « parcours client », ARIANE SYSTEMS permettra à tout type d'hôtels de reprendre le lead sur leur marché en délivrant une expérience unique aux touristes pendant la durée complète de leur séjour.

II. Produits, services ou solutions visées

Fournisseur historique de solutions digitales et leader européen des solutions logicielles et hardware de check-in/out pour le secteur hôtelier, la société ARIANE SYSTEMS souhaite concevoir, développer et mettre sur le marché LA plateforme Saas de la transformation digitale de l'hôtellerie.

Il s'agira de créer **LE premier véritable écosystème de l'e-tourisme** pendant le séjour du client.

III. Innovations ciblées

Le projet est porté par 2 innovations principales :

- **Moteur de contextualisation :** En vue de proposer un « parcours client » le plus affiné et répondant aux attentes du touriste pendant son séjour, Ariane Systems concevra un moteur de contextualisation.
Un tel moteur servira de hub intelligent de type Facebook pour anticiper sur une échelle chronologique (timeline) les services à proposer en fonction des préférences du touriste, des connaissances accumulées sur le parcours du client pendant son séjour et sur ses habitudes (heures d'entrée et de sortie de l'hôtel).
Ces services contextuels seront générés à la volée sous forme de composants d'interface dynamiques.

- L’usine à applications mobiles : Ariane Systems permettra aux hôtels de se doter d’applications mobiles iOS et Android embarquant les services des hôtels ainsi que le moteur de contextualisation.
Ces applications seront créées et générées par une usine à applications ne nécessitant aucun recours à des ressources de développement informatiques.

IV. Présentation de l’entreprise

Ariane Systems est leader européen des solutions logicielles et hardware de check-in/out pour le secteur hôtelier.

Ariane Systems est connue et reconnue par les grandes chaînes hôtelières et les principaux acteurs mondiaux du secteur et elle est déjà implantée dans cinq pays avec des filiales et déjà de nombreux pays via des distributeurs.

Ariane Systems bénéficie d’un savoir-faire omni-canal, basé sur le Web, les terminaux mobiles et les bornes physiques, et bénéficie d’une expérience inégalée sur le secteur hôtelier et le parcours client.

Contact: Michel Lavandier, mlavandier@ariane.com, 06 87 69 16 15

Société : WING SAS

Thématique : Mieux consommer (paiement, financement, e-commerce)

Plateforme technologique qui permet de collecter, d'emballer et d'expédier les produits vendus sur des sites de e-commerce.

Wing conçoit une plateforme technologique qui permet de collecter, d’emballer et d’expédier les produits vendus sur des sites de e-commerce. Créée en fin 2015 Wing est devenu rapidement l’un des leaders de la gestion logistique du premier kilomètre en France.

La logistique du 1er km désigne les kilomètres parcourus par un produit avant sa livraison et se compose principalement de la collecte, l’emballage et la remise de l’objet à un transporteur. De façon plus exhaustive, elle peut également comprendre l’affranchissement adapté, l’assurance, le suivi en temps réel de l’envoi, etc.

L’entreprise se positionne sur toute la chaine de valeur en agrégeant, grâce à une plateforme unique, les compétences de tous les professionnels de la logistique, de la récupération du colis au transporteur en passant par l’emballage, ce qui lui permet d’offrir une qualité de service inégalable.

L’objectif pour Wing est de créer une solution permettant de simplifier le quotidien des grandes enseignes physiques présentes massivement sur le web. En effet l’objectif de ce projet est de simplifier le quotidien de ces enseignes en leur permettant d’optimiser leur gestion de stock ainsi que leur système logistique en utilisant chaque point de vente physique comme un micro-hub logistique.

L’enjeu pour Wing est donc de développer une solution permettant d’agréger différents flux et de traiter l’information de manière automatisée afin de proposer une solution unique de gestion de logistique.

Contact: Morgan Kessous morgan.kessous@wing.eu 06 49 98 43 91

3. Innovations ciblées

iGuide envisage de lever cinq verrous technologiques grâce à des innovations majeures. D'abord, iGuide propose une reconnaissance intelligente des endroits scannés par les touristes grâce à l'appareil photo de leur smartphone. Afin de pouvoir développer ce moteur interne, des algorithmes complexes de Machine Learning, mettant notamment en jeu les réseaux de neurones convolutionnels, seront développés. Ensuite, iGuide offre un descriptif automatique par écrit ou oralement des monuments et lieux géographiques grâce à des algorithmes de Natural Language Processing et des APIs de Text-to-Speech. En outre, iGuide propose d'envoyer des notifications en temps réel sur l'histoire et le patrimoine culturel des endroits travers au quotidien par un utilisateur. Les calculs seront notamment réalisés en local directement sur le téléphone. Par ailleurs, iGuide prévoit de suggérer des ballades intelligentes en fonction de critères subjectifs selon des thèmes précis (« romantique », « gastronomique » etc…) ou en fonction des intérêts des voyageurs. Enfin, iGuide pourra être accessible en mode hors ligne, c'est-à-dire sans aucun besoin de connexion 3G/4G ou Wifi.

4. Présentation de l'entreprise porteuse du projet iGuide

L'équipe iGuide comporte en son sein des membres talentueux, dynamiques, diplômés de Grandes Ecoles et animés par l'objectif d'inventer le tourisme intelligent et personnalisé selon les attentes et envies des voyageurs. L'entreprise a pour ambition de mettre l'intelligence artificielle au service du tourisme afin de simplifier et de rendre d'autant plus agréables les expériences touristiques des voyageurs avides d'aventures. L'équipe iGuide portera ce projet avec passion et avec la forte conviction qu'une telle innovation aura des impacts économiques, sociaux et culturels considérables sur la France et sur le monde. Plusieurs pôles seront mis en place au sein de l'équipe iGuide : le Pôle Business Développement, le Pôle Back-End, le Pôle R&D, le Pôle Développement iOS, le Pôle Développement Android, et le Pôle Design.

Contact: Anna Tordjmann, anna.tordjmann@sciencespo.fr, 06 24 21 98 27

IPR

Société : PREMEDIT

Thématique : Mieux vivre (santé, sport, bien-être)

Application mobile (smartphone / smartwatch) adossée à une plateforme d'analyse de données médicales proposant une expérience inédite de coaching médico-sportif visant à prévenir/prédire les blessures.

Marché adressé et enjeux du projet
La pratique du running compte de plus en plus d'adeptes (entre 10 et 12M en France) dont plus de la moitié (58 %) courent avec un objectif santé / bien être. Malgré ses bénéfices reconnus pour la santé, le running peut également s'avérer traumatogène. Ainsi, chaque année, près de 1 runner sur 2 expérimente des douleurs ou blessures et près d'un tiers sera contraint de suspendre sa pratique. Le runner blessé ressent alors un certain mal-être à ne plus pouvoir pratiquer et peine souvent à trouver des conseils santé tenant compte de sa blessure et de sa condition de sportif.

Malgré des équipements de plus en plus nombreux et sophistiqués dont disposent les runners (application de coaching, objets/montres connectés, ...), la dimension médicale et santé est rarement prise en compte de façon globale et rigoureuse. Running Care propose une expérience inédite de coaching médico-sportif personnalisé. Le projet de R&D IPR a vocation à venir enrichir et conforter la rigueur scientifique du service Running Care et de passer de la prévention à la prédiction des blessures.

Produits, services ou solutions visées
Running Care est une application mobile (smartphone / smartwatch) adossée à une plateforme d'analyse de données médicales. Complétant l'offre actuelle des applications/objets de coaching sportif par son expertise médicale, Running Care se focalise sur l'interprétation des données santé et leur traduction en conseils médico-sportif précis, rigoureux, et personnalisés. Cette expertise nous permet également de développer des services auprès de nombreux acteurs économiques et institutionnels impliquées sur des enjeux sport et santé.

Innovations ciblées
Grace à des analyses croisées de données déclarées ou issues de multiples biocapteurs ainsi que la mise en œuvre de technologie de machine learning, notre objectif est d'améliorer sans cesse la qualité, la pertinence et l'ultra-personnalisation des conseils santé proposée à nos utilisateurs. Par l'usage de techniques d'analyses prédictives, l'expérience utilisateur sera également enrichie. Enfin, nous souhaitons affirmer notre positionnement santé en devenant la première application de coaching pour sportifs certifiée dispositif médical.

Présentation de PREMEDIT
PremedIT est une entreprise E-Santé ayant pour objectif de concevoir des solutions innovantes de coaching médical pour les sportifs de tout niveau. En croisant la rigueur de « l'Evidence Based Medicine », l'intelligence des « Big Data » et la puissance des technologies de « Machine Learning », nous développons une expérience inédite de prédiction et prévention des blessures.

Pour créer et délivrer ces services, PremedIT couvre plusieurs activités :

- Expertise en médecine du sport et en production de contenus médico-sportifs
- Edition de logiciels et expertise en intelligence artificielle et analyse de données
- R&D sur la prédiction des blessures (en collaboration avec des laboratoires)

Notre ambition est que le sport reste toujours source de bonne santé, de plaisir et de bien-être et d'en promouvoir ses vertus thérapeutiques, notamment dans la lutte contre la sédentarité ou l'aide aux patients souffrants de pathologies chroniques (Diabète, hypertension artérielle, cancer,…).

Contact: Jérôme Galerne, CEO, contact@running-care.com, 06 20 41 47 58

Lalilo

Société : Lalilo

Thématique : Mieux apprendre et se cultiver (culture, média, loisirs, éducation)

Développement d'une solution logicielle disruptive d'apprentissage de la lecture basée sur de l'intelligence artificielle pour assister les professeurs des écoles dans leur enseignement de la lecture. Il s'agit d'un module de reconnaissance vocale et un algorithme avancé de recommandation de contenu pédagogique, avec des interfaces ergonomiques et ludiques.

Nous mettons fin à l'illettrisme. Nous construisons une intelligence artificielle pour assister les professeurs des écoles dans leur enseignement de la lecture.

Un quart des enfants de 10 ans ne sait pas lire. Les professeurs n'ont pas le temps de s'adapter à chaque enfant même s'ils doivent et aimerait le faire. Lalilo met les nouvelles technologies au service des professeurs des écoles pour leur permettre d'enseigner la lecture de façon adaptée au niveau et aux difficultés de chaque enfant.

Face à des classes de 25-30 élèves, les professeurs des écoles n'ont matériellement pas le temps de préparer un cours et des exercices adaptés à chacun des enfants. De plus, les parents suivent de plus en plus attentivement la scolarité de leurs enfants et souhaitent y participer, parfois de façon critique... Les professeurs des écoles peuvent parfois se sentir démunis, seuls devant leur classe. Pourtant, aujourd'hui, les écoles se digitalisent (notamment suite à une incitation du ministère de l'éducation nationale) mais l'usage du matériel numérique disponible est freiné par l'absence de contenu adapté.

Nous avons créé Lalilo il y a un an. Nous sommes les premiers à travailler sur l'application d'algorithmes d'intelligence artificielle de type réseau bayésien à l'apprentissage spécifique de la lecture. Nous construisons notre produit en travaillant avec des professeurs des écoles pour être sûrs d'être adaptés à un usage en classe. Notre méthode permet à chaque enfant de progresser de façon optimale puisqu'il s'adapte à son niveau et à ses difficultés.

Lalilo a été créé en 2016 par 3 polytechniciens convaincus que de nouveaux outils constituent une voie extrêmement prometteuse pour mettre fin à l'échec scolaire.

Nous mettons fin à l'illettrisme.

Contact: Laurent Jolie, laurent@lalilo.co, 06 37 87 13 97

Lifeaz3

Société : Lifeaz

Thématique : Mieux vivre (santé, sport, bien-être)

Défibrillateur domestique connecté pour assurer la maintenance (batterie faible, électrodes périmées, mises à jour logiciel…) et s'assurer que le défibrillateur fonctionne en cas d'urgence.

Décupler les chances de survie des victimes d'arrêt cardiaque

1. **Le problème adressé**

Chaque année, en France, ce sont plus de 50 000 personnes qui **meurent prématurément d'un arrêt cardiaque** (400 000 en Europe). Actuellement **seulement 5% des victimes survivent** alors que la technologie pour les sauver, c'est-à-dire le défibrillateur, existe depuis plus de 30 ans.

Le délai d'intervention est un facteur clé de succès de la réanimation cardiaque : On estime qu'il faut **intervenir dans les 4 minutes** pour sauver une victime. Or en milieu urbain, les secours mettent en moyenne 10 minutes pour intervenir, et souvent beaucoup plus en milieu rural. Mais surtout, **près de 80% des arrêts cardiaques ont lieu à domicile,** alors que la tendance actuelle est au déploiement des défibrillateurs dans les lieux publics.

2. **La solution développée par Lifeaz**

Lifeaz développe le 1er défibrillateur connecté, conçu spécifiquement pour le domicile des particuliers. Le côté connecté du défibrillateur est crucial : il permet de simplifier au maximum la maintenance et de s'assurer que le défibrillateur est opérationnel à tout moment et surtout en cas d'urgence. Nous sommes alertés à la moindre anomalie : batterie faible ou électrodes à changer, problème détecté... Lorsqu'on s'équipe d'un défibrillateur, la maintenance est essentielle et la connectivité est **un gage de fiabilité !** Par ailleurs, toute la famille est initiée aux gestes des premiers secours grâce à des modules de formation interactive et saura comment réagir en cas d'urgence.

3. Les innovations ciblées

Lifeaz innove avant tout sur l'usage en plaçant le défibrillateur là où il peut sauver le plus, c'est-à-dire au domicile. La technologie est adaptée au domicile et la maintenance est connectée. Les modules pédagogiques, courts et répétés, sont pensés pour obtenir une meilleure efficacité. Enfin le modèle économique est développé pour rendre le produit accessible au plus grand nombre. Notre but est d'avoir un réel impact sociétal en démocratisant l'usage du défibrillateur en plaçant le particulier au cœur de la chaîne de survie.

4. Lifeaz en quelques mots

Lifeaz est une jeune startup créée par 3 ingénieurs, Johann Kalchman, Timothée Soubise et Martial Itty pour répondre à un problème de santé public majeur, l'arrêt cardiaque. La startup, accompagnée par l'incubateur des Arts et Métiers et l'accélérateur Santé et Silver Economie de Scientipole, développe le 1er défibrillateur connecté spécialement conçu pour le domicile des particuliers.

Contact: Johann Kalchman, johann@lifeaz.fr, 06 74 62 26 29

MieuxVieillir2017

Société : N106

Thématique : S'entraider (services à la personne, bien social)

Développement d'une plateforme qui fournit une solution complète pour un maintien à domicile de qualité (lors d'une perte d'autonomie temporaire ou une situation de dépendance).

Ouihelp : solution d'aide à domicile pour personnes âgées ou handicapées

Ouihelp est une solution d'aide à domicile qui transforme l'expérience utilisateur, tant pour les personnes en perte d'autonomie que pour leurs proches, en améliorant la qualité du service rendu et en fluidifiant drastiquement les démarches et la communication

Un marché colossal et en croissance, mal adressé à date

Le marché de l'aide à domicile représente en France plus de 12Md€ et croit d'au moins 6% par an. Bénéficiant de sous-jacents porteurs (vieillissement de la population, manque de places en EHPAD, politique publique favorable…), ce marché a, depuis sa structuration en 2005 (loi Borloo), attiré de nombreux acteurs mais chacun opérant et se développant selon un modèle très traditionnel, source de nombreuses insatisfactions tant côté bénéficiaires (les seniors et leurs proches) que côté intervenants.

La solution Ouihelp pour répondre aux difficultés du secteur

Ouihelp cherche donc depuis début 2016 à adresser les difficultés du secteur en s'appuyant sur un modèle en rupture. Sur un marché très peu digitalisé, Ouihelp veut déjà révolutionner la recherche du bon intervenant en permettant aux particuliers de découvrir online (présentation vidéo, mini-CV et avis des précédents employeurs), parmi un large panel de profils rigoureusement sélectionnés, ceux qui correspondent le plus à leurs besoins. Par ailleurs, notamment en investissant sur des outils technologiques nouveaux pour le secteur, Ouihelp veut apporter une qualité de service supérieure (garantie d'avoir toujours le même intervenant, proches informés du déroulement des prestations auprès de leur parent…) et revaloriser le métier d'auxiliaire de vie à domicile (salaire horaire 30% supérieur au secteur), tout en restant à un tarif très bas par rapport à la concurrence (1h de présence à partir de 19,90€/h).

Un projet d'innovation Ouihelp structuré autour de 5 axes majeurs

- Une interface web à destination des enfants (voire petits-enfants) des personnes en perte d'autonomie pour leur permettre de se renseigner sur ce secteur méconnu (options, aides financières…), de décrire leurs besoins et de se voir présenter des intervenants (dont vidéo systématique), recrutés au terme d'un processus exigeant, adaptés aux besoins de leurs parents

- Le développement d'outils technologiques nouveaux pour le secteur permettant, en respectant les standards de qualité que s'est fixé Ouihelp, de réduire au maximum le temps passé sur les tâches à faible valeur ajoutée et ainsi de reverser les gains sur la qualité de service, le suivi client et une meilleure rémunération des intervenants (+30%)
- La création d'un algorithme de matching (appariement) associant de façon personnalisée les besoins spécifiques d'une famille avec les qualités tant techniques qu'humaines d'une aide à domicile
- La mise à disposition des familles et des intervenants d'une application mobile de communication permettant de rassurer les proches sur le bien-être de leur parent et de mieux interagir avec les intervenants pour des prestations toujours impeccables
- L'établissement de partenariats avec des acteurs proposant des produits innovants à destination des seniors afin de donner accès à nos clients à des innovations pouvant améliorer leur quotidien mais aussi pour fournir un *living lab* en conditions réelles aux start-ups à l'origine de ces produits

La société Ouihelp

La société a été créée en janvier 2016 et a commencé son activité commerciale, en juin, dès l'obtention de l'Agrément Qualité, indispensable à l'exercice de cette activité réglementée car destinée à un public fragile. Le projet est porté par une équipe compétente aux profils complémentaires : Pierre-Emmanuel Bercegeay (EM Lyon & MBA à l'INSEAD, 4 ans au BCG), Victor Sebag (Polytechnique, Mines ParisTech et 5 ans au BCG) et Bastien Gandouet (Centrale Paris, 2 ans d'entrepreneuriat et 2 ans de conseil en IT). L'équipe s'est par ailleurs très tôt renforcée avec 2 expertes du secteur : Hassiba Harraz (8 ans d'expérience au sein de divers organismes et entreprises, publics ou privés, du secteur) et Rajaâ Chahbi (docteur en sociologie).

Contact: Pierre-Emmanuel Bercegeay, pierre@ouihelp.fr, 06 74 59 35 35

MiniTagIO

Société : APITRAK

Thématique : Mieux vivre (santé, sport, bien-être)

Développement d'une solution de géolocalisation de matériel, notamment médical.

LE PROBLEME

Au moment où vous lisez ces lignes, plus de 70 000 soignants sont à la recherche d'un matériel égaré dans leur hôpital, rien qu'en France. Et dans l'heure qui suivra, c'est 98 000 € de matériel qui sera définitivement perdu dans les hôpitaux français.

LA SOLUTION

La raison d'être d'Apitrak est d'apporter une solution à cette situation critique pour les finances publiques, la qualité des soins et des conditions de travail. Aujourd'hui, nous avons déjà mis sur le marché notre premier produit et trois premiers clients l'ont acheté. Cette solution est une balise de géolocalisation du matériel médical dans les hôpitaux, qui se distingue par sa simplicité d'installation.

NOS INNOVATIONS

Aujourd'hui, grâce à un premier projet innovant, nous sommes la solution la plus facile à installer du marché.

Pour accélérer notre développement, nous allons développer une nouvelle balise, qui ira encore plus loin dans la facilité d'installation, et proposera des fonctionnalités très demandées par nos clients.

A PROPOS D'APITRAK

Apitrak est une startup innovante qui fournit les solutions les plus accessibles de localisation de matériel pour le secteur de la santé.

Elle a été créée en mars 2016 par deux ingénieurs de l'Ecole Centrale de Paris. Vincent Lê a travaillé 8 ans en tant que consultant pour les hôpitaux. Olivier Meunier a plus de 15 ans d'expérience dans la recherche et l'innovation technologique.

Contact: Vincent Lê, CEO, vincent.le@apitrak.com, 06 65 00 64 19

MOMENTUM

Société: TVTY SA

Thématique : Mieux consommer (paiement, finance, commerce)

Solution opérationnelle dotée d'une Plateforme analytique et prescriptive dédiée au Moment Marketing pour l'optimisation dynamique des campagnes publicitaires digitales et l'activation ultra-modulaire de Moments.

Les changements induits par le numérique et l'usage du mobile révolutionnent la manière de réaliser les campagnes publicitaires pour les marques et ce dans toutes les industries. La multiplication des inventaires permet aux marques de toucher les individus à tous les instants, augmentant ainsi la pression publicitaire. Dans ce contexte, il devient primordial pour les marques de toucher les consommateurs aux moments les plus opportuns, lorsqu'ils sont « prêts » à recevoir le message et à interagir avec la marque, afin de diminuer la pression publicitaire côté consommateur et d'améliorer le retour sur investissement.

Ces moments étant de courtes durées et propres à chaque marque, il est aujourd'hui impossible pour les marques de les identifier (les analyses des campagnes se faisant à la semaine plutôt qu'à la minute) et d'en tirer parti. A l'intersection de l'AdTech et de la MarTech, le projet MOMENTUM a pour but d'aider les marques à identifier les moments propres à leurs cibles et leurs produits, de fournir des recommandations permettant d'optimiser les budgets publicitaires en en maximisant les performances dans le respect de l'éthique et du consommateur. Le marché concerne l'ensemble des annonceurs digitaux.

Le Projet MOMENTUM vise à développer :

- Une plateforme de business intelligence et d'analytics dédiée à l'analyse des Moments en lien avec les campagnes publicitaires digitales (TVTY LE LAB) ;
- Des connecteurs vers la plateforme actuelle TVTY et un moteur d'optimisation permettant l'activation de moments de manière ultra-modulaire et optimisée.

La résultante du Projet permettra de mettre à disposition des annonceurs la première solution opérationnelle dotée d'une plateforme analytique dédiée au Moment Marketing. Cela permettra aux annonceurs :

- d'auditer leurs investissements digitaux par le prisme de différents moments, comme par exemple le comportement d'un consommateur exposé à un spot TV puis à une publicité digitale, l'effet de la météo à court et moyen terme sur les comportements d'achat, l'effet d'un « buzz » sur les ventes (actualité nationale/internationale, annonce autour d'un ambassadeur de la marque, etc.), l'impact du niveau de pollution dans l'air, l'impact d'un événement sportif et/ou télévisé sponsorisé par la marque, …
- de jouer sur ces différents moments, seuls ou combinés, pour évaluer le coût ainsi que les performances de leur dispositif Marketing existant, sur base des performances passées grâce à une bibliothèque de moments ;
- d'établir au vu des analyses réalisées le profil caractéristique de la marque/produit ou de combinaisons et d'en établir la sensibilité aux différents moments ;
- de planifier de nouveaux scénarios de campagnes digitales avec une combinaison de moments et canaux ; - de suivre en temps réel l'avancement des campagnes et de les optimiser de manière dynamique.

En termes de technologie, le projet implique des innovations fortes, notamment des enjeux de collecte et analyse de grands jeux de données (Big Data), en temps réel, avec la mesure et l'analyse des campagnes et du trafic sur site à la seconde et l'identification de corrélations entre offline et online. Le projet comporte le développement d'indicateurs pertinents et de remontées d'informations émanant de multiples partenaires, et d'outils d'algorithmie (machine learning) avec des enjeux importants de rapidité et de fluidité.

Le développement de Momentum et sa commercialisation permettront de créer 16 emplois en France et de générer 4 Millions € de revenus récurrents à horizon 2021 pour l'entité France (10 Millions € cumulés au niveau groupe). Il permettra également d'ouvrir le marché asiatique en 2020.

TVTY édite la première plateforme de Moment Marketing, spécialisée dans la gestion des moments pour les campagnes publicitaires TV et online. Intégrée avec plus de 60 partenaires (Ad networks et exchanges, ad servers, DSP et trading desks), notre solution TVTY est utilisée par 1250 marques pour des campagnes dans plus de 40 pays.

Contact: Pierre Maréchal, Président Directeur Général, pierre@tvty.tv

NEXXAI

Société: NEXXAI

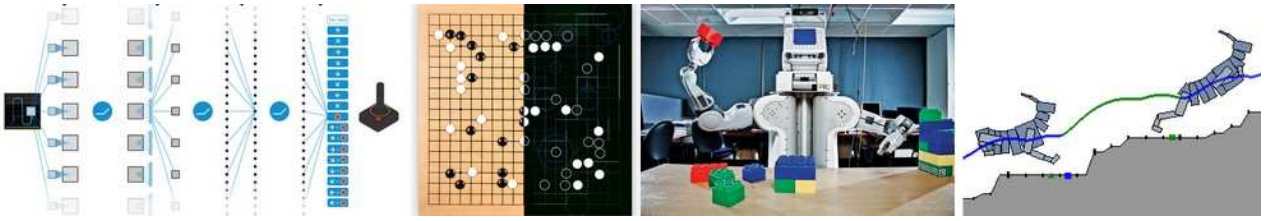
Thématique : Mieux consommer (paiement, finance, commerce)

Développement d'une application de Deep Learning dans le domaine de la relation client et dans la prédiction du comportement client.

Les entreprises considèrent généralement leur service de relation client davantage comme un centre de coût qu'une source potentielle de profit. La gestion des échanges avec le client consomme beaucoup de ressources humaines qualifiées, qui pourraient être employées à améliorer la valeur client.

Les acteurs traditionnels de la relation client commencent à s'intéresser aux apports de l'intelligence artificielle. Néanmoins, les innovations restent prudentes, et utilisent pour la plupart des outils éprouvés, comme les systèmes déductifs et le traitement du langage naturel (IBM Watson), ou les algorithmes de *machine learning* (Salesforce Einstein). Ces approches nécessitent un travail important (et coûteux) de préparation des données ou d'écriture de règles spécifiques, qui limite la scalabilité des modèles économiques. De plus, certains problèmes restent très difficiles à résoudre, comme par exemple la prédiction de la *valeur vie client*.

DeepMind, entreprise emblématique de l'intelligence artificielle (rachetée pour plus de 628 millions de dollars par Google), a basé sa stratégie sur une politique de recherche forte, avec le développement d'algorithmes disruptifs d'intelligence artificielle. Même si DeepMind est encore assez loin de son objectif de « résoudre l'intelligence », il a réalisé ces dernières années des progrès spectaculaires dans ce sens, avec des algorithmes qui apprennent seuls à jouer à des jeux vidéo, à marcher, et même à gagner contre des champions de jeu de Go au niveau mondial (ce qui semblait inatteignable jusque-là). Aujourd'hui, les acteurs majeurs comme Google, Facebook, Microsoft ou Baidu investissent massivement dans des centres de recherche dédiés à ces sujets.



Sur le modèle de DeepMind, l'ambition de NEXXAI est de révolutionner la relation client avec des technologies d'intelligence artificielle disruptives.

En particulier, NEXXAI veut résoudre des problèmes aujourd'hui peu ou mal traités, comme la réponse semi-automatique aux questions des clients (mail, chat, …) ou la proposition de stratégies pour optimiser la valeur vie client, en s'appuyant sur les résultats récents issus de la recherche scientifique, en particulier dans le domaine du deep learning.

NEXXAI dispose de plusieurs atouts pour atteindre cet objectif :

- Implantation à Euratechnologies, au cœur de la French Tech
- Une équipe forte, avec un fondateur entrepreneur/investisseur depuis 17 ans et un professeur d'université, chercheur en IA depuis 25 ans. Un ingénieur diplômé de l'Ecole 42 a rejoint l'équipe.
- Des collaborations avec des équipes de recherche universitaire

NEXXAI a déjà réalisé pour des clients partenaires plusieurs applications basées sur ses modèles avancés de deep learning : reconnaissance de la marque et du modèle d'une voiture à partir d'une image, catégorisation de mails avec plus de 90% de pertinence, prédiction d'attrition, … Aujourd'hui un effort conséquent de R&D est nécessaire pour développer des modèles disruptifs, en particulier sur l'apprentissage par renforcement profond.

Cet effort de recherche permettra de résoudre des problèmes importants qu'on ne sait pas aujourd'hui traiter automatiquement, en particulier des agents conversationnels prenant en compte l'émotion du client, et des systèmes de prédiction du comportement en fonction de l'historique. Avec ces atouts, NEXXAI projette d'atteindre **un chiffre d'affaires prévisionnel à 5 ans de 5 millions d'euros et la création de 37 emplois**.

Contact: Eric IBLED, CEO, eric.ibled@nexxai.com, 06 75 19 03 31

OK-PAL

Société : ULULE

Thématique : Mieux consommer (paiement, finance, commerce)

Développement du produit OKPAL, plateforme automatisée de collecte de crowdfunding, permettant de créer et déployer très rapidement des collectes de petit montant. Automatisation du process, outils de détection de fraudes, et outils de reporting.

Okpal vise à répondre à un besoin sur le marché de la collecte de fonds en ligne, qui concerne les collectes qui n'ont pas la capacité éditoriale, relationnelle ou structurelle nécessaires pour utiliser un outil tel qu'Ulule, Kisskissbankbank ou Kickstarter, conçus pour les projets structurés, disposant d'une qualité éditoriale forte et de la possibilité de proposer des contreparties en nature.

Il existe en effet un volume très important de projets nécessitant des collectes de moindre ampleur et complexité. Okpal vise à les adresser par le biais d'un outil mobile simple, rapide mais hautement automatisé et personnalisé inventant ainsi un nouveau segment de marché que l'on pourrait nommer le « Crowdfunding Automation ».

La société ambitionne de fournir avec Okpal le meilleur outil de collecte automatisé au monde pour les collectes de fonds, mais surtout de dépasser le « coaching » ou « accompagnement » en proposant un véritable outil de suggestion, administration et optimisation de plan de communication et d'engagement, gérés via des outils de marketing automation, afin de maximiser les fonds collectés et l'accessibilité de ce type de mécaniques de collectes de fonds à tous les types de porteurs de projets.

Contact: Arnaud Burgot, arnaud@ulule.com, 01 83 62 90 77

onTracks

Société : onTracks

Thématique : Mieux se déplacer (ville, tourisme et mobilité)

Solution d'objet connecté, servant à suivre un itinéraire sans avoir à regarder une carte ou un plan, sans subir le coté intrusif d'un guidage vocal, et sans avoir besoin d'un réseau GSM.

onTracks – La solution Intuitive de Guidage

Suivre un itinéraire sur son téléphone portable ou sur une carte est contraignant. En effet, lorsqu'on effectue une activité outdoor, telle que randonnée, running ou VTT, ou que l'on se déplace à deux roues en ville, le fait de s'arrêter plusieurs fois pour chercher son chemin, regarder sa carte ou son GPS sur son smartphone, réduit le plaisir que l'on est venu chercher, ou détourne l'attention que l'on doit porter à la circulation.

onTracks, est une solution d'objet connecté, servant à suivre un itinéraire sans avoir à regarder une carte ou un plan, sans subir le coté intrusif d'un guidage vocal, et sans avoir besoin d'un réseau GSM.

La solution est composée de 2 bracelets connectés, et d'une application communautaire sur smartphone :

1) on connecte les bracelets : un au poignet gauche, l'autre au poignet droit,

2) on choisit son parcours sur l'application onTracks, on range son téléphone,

3) on démarre son parcours. Lorsqu'il faut tourner à droite, le bracelet de droite vibre et fournit des informations, et lorsqu'il faut tourner à gauche, c'est le bracelet de gauche qui vibre et qui donne les informations.

Cette solution s'adresse à tous les pratiquants d'activités outdoor telles que footing, randonnée, trail, VTT (on estime qu'il y a plus de 250 millions de pratiquants d'activités outdoor), mais aussi à toutes les personnes qui se déplacent à deux roues en ville, soit plus de 50 millions d'utilisateurs pour l'Europe seulement.

Le brevet a été déposé au mois d'août 2016. onTracks a été sélectionnée par la French Tech pour être présente au salon CES de Las Vegas au mois de janvier 2017.

onTracks est labellisée par la French Tech et se situe à Marseille.

www.onTracks.co

Contact: Phillippe Leca, pleca@ontracks.co, 06 50 05 53 47

OPL

Société : YOUTRANSACTOR

Thématique : Mieux se déplacer (ville, tourisme et mobilité)

Développement d'une solution Open Loop Payment « légère » et déployable à moindre coût. Avec l'Open Loop Payment, la carte EMV bancaire contactless est utilisée comme titre de transport.

La billettique pour le marché du transport public est en pleine évolution du fait de la transformation digitale, avec une tendance mondiale à la dématérialisation des titres de transports, notamment avec l'utilisation des cartes sans contact. La forte croissance du paiement sans contact EMV a permis d'élargir le périmètre de la dématérialisation aux titres occasionnels : c'est l'open payment. Avec l'Open Loop Payment, la carte EMV bancaire contactless est utilisée comme titre de transport. TfL (Transport for London) a démontré son succès avec plus d'un million de transactions par jour à peine un an après son lancement. Les grandes métropoles européennes comme Paris suivent cette voie qui associe une image de territoire d'innovation prisée par les élus locaux et un moyen de maîtrise des coûts par la réduction du papier et du nombre de cartes. Le projet consiste à développer une solution Open Loop Payment « légère » et deployable à moindre coût. Elle cible les petites et moyennes AOT (Autorité Organisatrice du Transport).

La solution Open Loop YouTransactor sera composée :

- D'un Back office mutualisé entre les AOTs ;
- De valideurs réalisés à partir d'un Dongle de paiement EMV contactless et d'une Tablette Standard ;
- D'une solution de vente en ligne (Internet, Application Mobile).

La solution Open Loop pourra être indépendante des Systèmes de Billettique en place afin d'une part, de simplifier les déploiements et d'autre part, éviter la synchronisation de la mise en place de l'Open Loop avec le renouvellement des systèmes de billettiques qui s'opère tous les 10 à 15 ans. L'open Loop YouTransactor pourra également s'intégrer avec les Systèmes billettiques existants.

Elle supportera une gamme tarifaire large avec le paiement à l'usage (variable fare), le pré-payé (abonnements, carnets de tickets) et le support de tarifs sociaux via l'usage de cartes Bancaires pré-payées.

Fondée en 2006 par Gérard Compain (CEO d'Ingenico 1995-2005) et Gregory Mardinian (ex CSO d'Ingenico), YouTransactor conçoit et commercialise des solutions de paiement sécurisées mobiles adaptées aux exigences des environnements professionnels les plus exigeants (température, humidité, chocs, mobilité...).

Depuis 2011, YouTransactor a déployé plus de 10.000 terminaux sur le segment du transport de passagers (réseau de transports en commun de Londres, Thalys, société nationale des chemins de fer belges, communauté urbaine de Bordeaux...), a fourni plus de 5.000 policiers locaux en France sur le segment des PV électroniques et a vendu 180.000 terminaux sur le segment mPOS. Les produits de YouTransactor sont EMV, PCI PED, PayWave, PayPass et Express Pay.

Au 31 Décembre 2015, YouTransactor comptait 30 employés et a réalisé un CA de 10 m€ (+ 25% vs 2014). Au 31 Décembre 2016, YouTransactor comptait 34 employés et a réalisé un CA de 11,1 M€ en progression de 11 % par rapport à 2015.

Contact: Gregory Mardinian, CTO, gregory.mardinian@youtransactor.com

OPTILOGIC2

Société : PICKLES

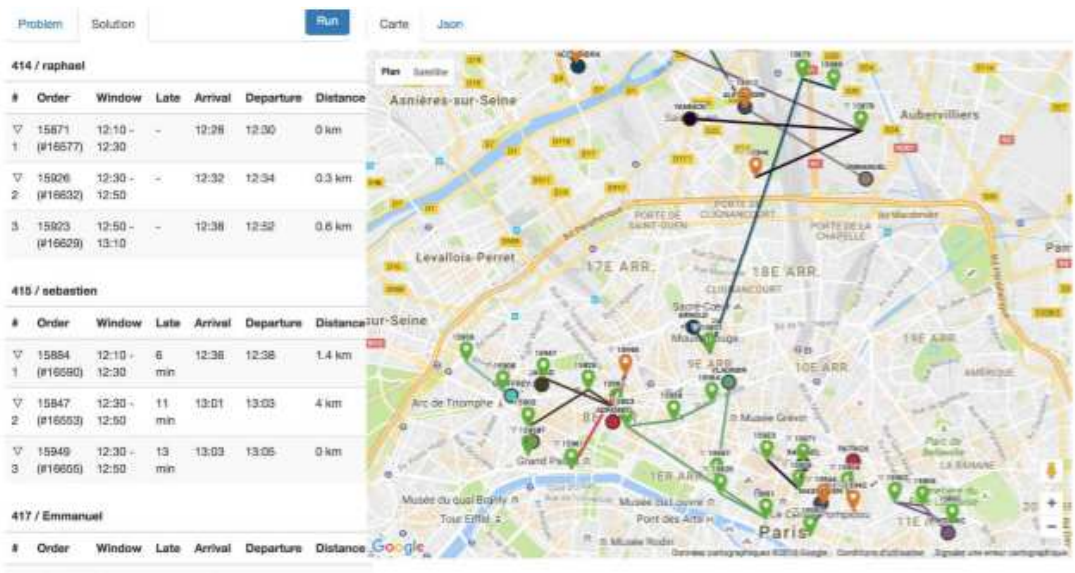
Thématique : Mieux se déplacer (ville, tourisme et mobilité)

Livraison de repas sains, chauds et savoureux en moins de 20 minutes.

Créé en novembre 2015, Pickles – 62 Degrés est une société qui propose des repas sains et savoureux livrés chauds en moins de 20 minutes.

Financée par ses propres fondateurs, Pickles a fait le choix d'intégrer l'ensemble de la chaîne de valeurs, de la production culinaire à la livraison en passant pour tout le développement de ses propres logiciels et technologies pour répondre à ses besoins de façon la plus précise possible et de travailler ainsi sur sa rentabilité.

Aujourd'hui le secteur de la foodtech représente sur Paris et sa proche couronne un marché de 5.5M de personnes dont les habitudes aussi bien alimentaires que de consommations sont en pleine évolution. Les marchés BtC et BtoB sont des marchés très différents et nous proposons de développer des technologies aussi bien via des caissons qui permettent de livrer des plats chauds tout en respectant les normes alimentaires ainsi que des algorithmes décisionnels pour manager la livraison en en temps réel. Cette intelligence va alors permettre de livrer davantage de plats dans l'heure et répondre à des problématiques de rentabilité que le marché rencontre actuellement.



Par ailleurs, le secteur BtoB est un marché très important et proposer des solutions digitales, avec la décentralisation de cuisine notamment, va permettre aux entreprises de fidéliser leurs salariés en leur proposant des plats équilibrés et en réalisant des économies majeures en limitant des investissements qui ne correspondent pas à leur cœur de métier.

Contact: Véronique Bergeot, vernonique@pickles.fr, 06 63 14 99 32

Samantha

Société : Ubithings

Thématique : Mieux apprendre et se cultiver (culture, média, loisirs, éducation)

Enceinte connectée hifi dotée d'une intelligence artificielle contextuelle. En analysant les goûts et le contexte. Samantha propose automatiquement la musique idéale qui plaira au plus grand nombre des personnes présentes dans la pièce.

SAMANTHA,
LA PREMIERE ENCEINTE CONNECTEE HIFI INTELLIGENTE

La démocratisation du streaming musical et l'essor de l'internet des objets permettent d'imaginer une nouvelle génération d'équipement audio.
Spotify et Deezer n'ont pas été conçus pour une écoute à la maison mais se destinent d'abord à un usage mobile et individuel : nous prenons notre smartphone pour écouter de la musique dans le métro. Or nous partageons chez nous des moments conviviaux entre amis, en couple, en famille. Par ailleurs, le marché de l'équipement audio est bousculé par les enceintes intelligentes Amazon Echo et Google Home. Assistants personnels, ils fonctionnent grâce à la voix pour demander la météo, commander un chauffeur Uber ou écouter de la musique. C'est cette dernière fonctionnalité qui est la plus utilisée (*source : Statista, mai 2016*). Pourtant, ces enceintes ne sont pas adaptées à l'écoute de la musique : elles ne tirent pas parti du streaming pour proposer une recommandation musicale aboutie et leur qualité acoustique est mauvaise.

Samantha est la 1ère enceinte connectée hifi intelligente conçue pour une écoute sur mesure de la musique à la maison.
Notre enceinte intelligente choisit et joue automatiquement la musique idéale. Elle est dotée d'une technologie de recommandation musicale inédite qui combine machine learning, fonction multi-utilisateur et analyse du contexte sonore ambiant. Samantha apprend les habitudes d'écoute, détecte les personnes présentes et s'adapte au contexte ambiant (dîner aux chandelles ou soirée entre amis) pour jouer le morceau qui plaira au plus grand nombre, quelle que soit la situation. Samantha fonctionne par commande vocale pour une expérience utilisateur aussi intuitive que la parole : « Samantha, joue-moi quelque chose. Tu peux monter le son ? Sauvegarde ce morceau s'il te plaît ». Enfin, notre enceinte intelligente porte une attention déterminante sur la qualité acoustique : conçu avec un cabinet d'expertise sonore, le son sera immersif, profond dans les basses et riche dans les aigus.

Notre enceinte intelligente est un véritable concentré d'innovations technologiques.
Samantha est la 1ère enceinte à intégrer un agencement de technologies spécialement pensé pour une écoute innovante de la musique : spontanée, personnalisée et contextuelle, à destination des audiophiles. La connexion wifi et bluetooth permet d'accéder à une source de musique, mais aussi de relier Samantha à un smartphone ou un bracelet connecté pour identifier les personnes présentes. Les 7 micros intégrés à l'enceinte captent l'ambiance de la pièce et détectent la voix de l'utilisateur. Enfin, combinés à la reconnaissance vocale, les algorithmes de recommandation musicale au cœur de Samantha permettent à la magie d'opérer.

Samantha est le nouvel objet connecté créé par notre startup Ubithings, après Prizm.
La société Ubithings est une startup basée à Paris, fondée en 2013 par Pierre Gochgarian (Directeur Général), Arthur Eberhardt (Directeur Technique), Olivier Roberdet (Directeur R&D) et Pierre Verdu (Directeur de la Création). Prizm, le 1er produit d'Ubithings, a fait l'objet d'une campagne Kickstarter (161 000 $ levés en 45 jours) en 2014 avant de remporter un CES Innovation Awards 2016 dans la catégorie Smart Home. Aujourd'hui, Ubithings ambitionne de devenir une figure de proue de l'audio connecté made in « French Sound », à l'image de Parrot et Devialet.

IMAGES MISES A DISPOSITION :

- **Crédits :** Ubithings
- **Image de Samantha** :

(Design non définitif)

Contact: Pierre GOGHGARIAN, CEO, pierre@meetprizm.com

Ship-From-Store

Société : Proximis

Thématique : Mieux consommer (paiement, finance, commerce)

Développement d'un module de Ship From Store (SFS) à destination des marques et enseignes ; ce module sera connecté à leur site e-commerce et à leurs magasins. Ce nouveau module permettra de faire tomber les silos logistiques qui freinent la mutation de l'entreprise vers l'omnicanal (développement d'algorithmes pour le traitement des commandes où le magasin et le site ne font plus qu'un : partage des stocks, traitement des commandes web ou venant d'un autre magasin…).

PROXIMIS : LA PREMIERE PLATEFORME DE COMMERCE OMNICANAL

Les marques et les enseignes de distribution ont été les acteurs du commerce les plus bouleversés par la révolution digitale. Très tôt, elles ont dû repenser leur stratégie de développement en intégrant un nouveau point de vente dématérialisé.

En parallèle, elles ont dû s'adapter à une cible dont le comportement d'achat a changé frénétiquement, faisant naître des nouvelles attentes parfois bien difficiles à satisfaire. Elles ont également dû faire face à l'arrivée de nouveaux concurrents spécialisés dans la vente en ligne, les « pure-players », dont Amazon n'est que la pointe de l'iceberg.

Pourtant, les marques et les enseignes de distribution sont aussi celles à qui on prédit le meilleur avenir et la croissance la plus forte.

Elles sont en route pour devenir les leaders du commerce de demain !

En effet, leur capital de départ est énorme. Les actifs sont déjà là. D'abord, elles bénéficient d'un réseau de points de vente durablement installé, et qui restera le point de contact privilégié de leurs clients dans le parcours d'achat. Et surtout, elles sont les seuls acteurs capables de maîtriser la relation client d'un bout à l'autre de la chaîne, en centralisant l'ensemble des informations, qu'elles soient liées à l'historique de leurs clients, au merchandising produit, ou à la plateforme de marque.

Proximis, éditeur d'une solution en SaaS de commerce omnicanal pour gérer les ventes en ligne (e-commerce) et les ventes en magasins (POS), représente la meilleure solution sur le marché pour les aider à affronter ces profonds bouleversements.

Proximis offre aux marques et aux enseignes des centaines de fonctionnalités web et magasin pour accélérer leur mutation vers l'omicanal, en unifiant le site e-commerce et la vente en magasins, tant d'un point de vue technologique que logistique.

A partir d'une plateforme unique et modulaire, celles-ci peuvent lancer un site de e-commerce en mode SaaS, équiper les vendeurs en magasin d'outils mobiles, ou tout simplement, proposer à ses clients des services d'e-Réservation et de livraison le jour même à partir de leur site web déjà en place.

Grâce au projet Proximis Ship-From-Store (SFS) financé par le Concours d'Innovation Numérique, les marques et enseignes pourront proposer à leurs consommateurs la livraison directe depuis leurs magasins, notamment le jour même (H+), finalisant ainsi la réintégration totale des stocks magasins dans leur processus de commerce en ligne.

Proximis sera ainsi la seule solution sur le marché à proposer aux marques et aux enseignes une solution de commerce omnicanal complète et intégrée pour le commerce d'aujourd'hui et de demain.

Grâce à Proximis, passer du site e-commerce au magasin et du magasin au e-commerce sera la clé pour accroitre leur taux de conversion, leur chiffre d'affaires et leurs marges.

Equipées de la solution Proximis, les marques et enseignes pourront contrer les attaques de puissants vendeurs en ligne, tel qu'Amazon, qui propose, depuis 2016, des offres de livraison le lendemain (Premium) de la commande, et pour une partie de la population une remise en main de la commande en moins deux heures (Prime Now).

Contact: contatc@proximis.com, 09 72 26 88 88

SILEX 2017

Société : Silex France

Thématique : Mieux consommer (paiement, finance, commerce)

Plateforme d'e-sourcing intégrant les nouveaux usages numériques permettant d'obtenir simplement et rapidement des réponses sur-mesure des prestataires les plus qualifiés pour tous les projets de son entreprise.

Silex accélère le développement de sa technologie de sourcing

Alors que 85% des entreprises externalisent une partie de leurs activités, 90% d'entre elles ont des difficultés à trouver les bons prestataires pour les accompagner dans cette démarche : manque de temps, d'outils adaptés ou tout simplement de compétences en interne.

Face à cette tendance, Silex dynamise le secteur en développant une plateforme et une technologie inédite, intégrant les nouveaux usages numériques. Ce service radicalement nouveau connait un vif succès depuis ses débuts en France en 2015 et alors que le développement à l'échelle international renforce encore l'intérêt du service, la startup annonce le lancement d'un programme d'envergure.

Silex a pour ambition de réinventer la manière dont les entreprises interagissent entre elles. En proposant une plateforme ouverte, où les entreprises s'inscrivent librement, et une expérience de recherche inédite, Silex permet d'obtenir simplement et rapidement des réponses sur-mesure des prestataires les plus qualifiés pour tous les projets de son entreprise.

Rapide et intuitif, Silex révolutionne totalement les process de sourcing existants. Grâce à une technologie et un système de "social rating" inédits, Silex permet d'identifier simplement les meilleurs prestataires avec la garantie de ne pas passer à côté des derniers services innovants. Silex développe une technologie de matching intelligent basée sur une combinaison de différentes techniques évoluées qui s'inscrivent dans des domaines de recherche actuellement très en pointe : le big data, le machine learning et le web sémantique. Après le lancement d'une première version début 2016, Silex a fait évoluer sa plateforme pendant un an en organisant de nombreux ateliers utilisateurs avec des experts en ergonomie et des professionnels métiers. Ces ateliers, menés dans un esprit de « design thinking », ont permis de développer un outil correspondant parfaitement au besoin des utilisateurs sur le marché français.

Silex est aujourd'hui utilisé par plus de 800 entreprises (acheteurs, office managers, cadres ou dirigeants de PME et ETI) dont les besoins en prestation sont aussi variés que l'informatique, l'impression 3D, le bien-être du salarié, le nettoyage de bureaux ou le développement informatique. L'inscription sur Silex est gratuite et permet d'accéder à une offre « découverte », des gammes d'abonnements payantes permettent ensuite aux entreprises d'évoluer vers des offres plus adaptées à leurs besoins.

Alors que Silex suscite un intérêt croissant de la part de grands comptes, la société initie un programme de R&D d'envergure pour développer sa technologie propriétaire et rendre son service disponible à l'international. Le programme s'étalera sur 18 mois et portera sur le Web Sémantique et le Traitement Automatique du Langage. Soutenu par les travaux d'une

Silex a été créée en 2014 par 4 entrepreneurs avec un objectif simple : faciliter la vie des entreprises qui recherchent un prestataire. Avec 9 entreprises sur 10 qui considèrent qu'il est « compliqué de trouver le bon prestataire sur internet », il était bien temps d'apporter du nouveau dans ce domaine. L'équipe compte aujourd'hui un pôle commercial, technique et marketing et référence déjà de grandes entreprises comme Air France, EDF, AXA, PwC ou Société Générale. Au quotidien, Silex est accompagnée par l'incubateur Telecom Sud Paris. Lauréat Scientipôle en juin 2015, Silex est finaliste de prestigieux concours dont le Trophée Startup Numérique de Microsoft et l'école Télécom.

Contact: Quentin Fournela, CEO, quentin.fournela@silex-france.com, 06 62 34 48 08

Smart Pesée

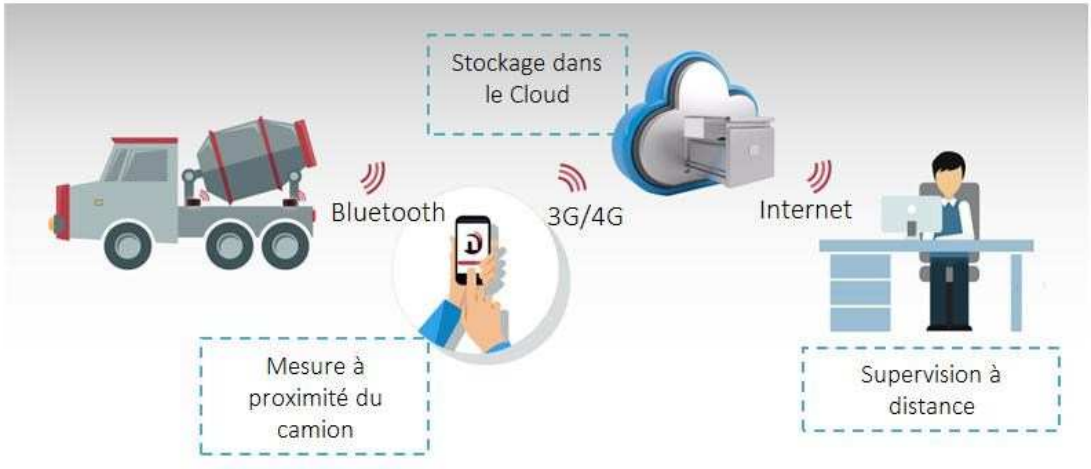
Société : NEWSTEO

Thématique : Mieux produire (biens de consommation, usine du futur, bâtiment et infrastructures)

Système de pesée intelligente pour véhicule de transport, innovant, bas coût et très facile à installer.

[SMART PESEE]

Système de pesée intelligente pour véhicule de transport, innovant, bas coût et très facile à installer.



En connaissant correctement et à tout moment la charge exacte de son camion, grâce à des capteurs connectés positionnés sur son châssis, l'exploitant peut :

Rentabiliser l'utilisation de ses camions

- Optimiser la facturation de son client (facturation à chaque livraison intermédiaire pour les livraisons effectuées en tournée auprès de plusieurs clients)
- Optimiser les tournées et le remplissage du camion
- Optimiser l'entretien du camion (vidage correct des matériaux de type béton liquide, maintenance préventive)

Minimiser les risques de vol par le chauffeur de la marchandise transportée.

Respecter la charge maximale autorisée du véhicule, pour ne pas être en infraction par rapport au code de la route.

Le système de mesure dans son ensemble se présente sous la forme de dispositifs électroniques brevetés autonomes qui pourront transmettre par Bluetooth vers un Smartphone ou un autre poste de réception. Chaque dispositif est très compact (quelques centimètres cube) et peut s'installer en première ou seconde monte sur tout type de camion, au niveau de la zone des essieux et des suspensions (sans en changer ni ses caractéristiques, ni ses performances).

Le marché adressé est la flotte mondiale des véhicules de transport de type camion toupie, camion benne, camion à plateau, camion à bascule, camion pour asphalte. Les types de matériaux transportés sont du ciment, du béton, des granulats, des boues usées, des déchets, matières dangereuses, des remblais, du bois…

Contact: Philippe Guènebaud, pguenebaud@newsteo.com, 06 85 33 72 50

SMART REMOTE 2

sevenhugs

Société : 7HUGS LAB

Thématique : Mieux apprendre et se cultiver (culture, média, loisirs, éducation)

Développement d'une télécommande universelle contextuelle révolutionnaire afin de faciliter l'accessibilité aux moyens matériels et logiciel mis à la disposition de la famille dans le domicile.

1. MARCHE ADRESSE ET ENJEUX DU PROJET

Sevenhugs se positionne sur le marché de la maison connectée à installer soi-même (DIY Connected Home), un marché en croissance rapide fragmenté entre une multitude d'acteurs et d'écosystème. La taille de ce marché est actuellement estimée à 69 millions de foyers équipés pour un revenu annuel sectoriel de près de 27 milliard d'euros (source : Berg Insight for North America and Europe).

Smart Remote est en rupture avec les solutions proposées et les usages actuels. C'est le premier modèle de télécommande universelle sur le marché permettant de contrôler des objets connectés simplement en les pointant. La Smart Remote, dans sa forme actuelle, se présente d'ores et déjà comme le produit ayant le plus de potentiel de remporter le marché. Les évolutions prévues dans le cadre de la présente demande de financement permettront de creuser la différentiation, en développant de nouveaux avantages compétitifs qui seront inclus dans une seconde version de la Smart Remote.

2. PRODUITS, SERVICES OU SOLUTION VISEE

S'inscrivant dans la thématique « mieux apprendre et se cultiver », le projet Smart Remote 2 vise à faciliter l'accessibilité aux moyens matériels et logiciel mis à la disposition de la famille dans le domicile en développant une télécommande universelle contextuelle révolutionnaire. Cette télécommande permettra de contrôler de manière simple et intuitive tous les objets connectés de la maison, grâce à l'interfaçage de la technologie Sevenhugs brevetée Point & Control avec d'autres technologies.

3. INNOVATIONS CIBLEES

Pour relever ce défi, Sevenhugs sera amenée à innover sur plusieurs aspects :

- Création de plusieurs Smart Zones dans le même domicile
- Interfaçage de la technologie point & control avec la reconnaissance vocale
- Développer une couche d'intelligence artificielle
- Design et expérience utilisateur

4. PRESENTATION DE 7HUGS LABS

Créée en 2014 SevenHugs Labs a pour activité la fabrication et la commercialisation d'objets connectés. La société se positionne donc sur le marché des objets connectés et plus particulièrement sur les applications «smart home». L'objectif de Sevenhugs est de devenir leader sur les différents segments du B2C liés au Smart Home.

Contact: Stéphane JAUBERTOU, Co-fondateur et COO, stephane@sevenhugs.com, 06 22 00 46 29

Sport Heroes

Société : Move4more

Thématique : Mieux vivre (santé, sport, bien-être)

Offre Big Data française qui permet de comprendre et d'analyser en profondeur les habitudes de déplacement des citoyens (marche à pied, vélo…).

Marché adressé et enjeux du projet :

Installation de pistes cyclables, piétonisation de certaines rues, "boom" de la course à pied… les individus bougent de plus en plus en milieu urbain et les villes doivent s'adapter. Les communes en charge de faire évoluer l'espace urbain dépensent chaque année des millions d'euros dans l'aménagement du territoire (538 millions d'euros pour la ville de Paris ou encore 3,5 millions € pour Lyon[1]). Des projets coûteux s'appuyant sur des études qui ne prennent pas en comptes les comportements et habitudes des citadins[2] et donc qui ne couvrent que partiellement la réalité.

Et si grâce aux données issues du tracking d'activité (marche, course à pied, vélo), nous pouvions orienter les décisions de notre ville pour qu'elles répondent à nos attentes et que par là même occasion, elle nous incite encore plus à bouger ?

Produit proposé :

Move Your City est la première offre Big Data française qui permet de comprendre et d'analyser en profondeur les habitudes de déplacement de ses citoyens (marche, course à pied, vélo). *Move Your City* c'est :

Innovations ciblées :

Move Your City offre :

[1] Budgets 2016

[2] Exemples: identification des rues les plus fréquentées, impact de l'éclairage public sur la fréquentation d'une rue, itinéraires privilégiés des runners etc.

- Une *innovation produit* avec l'accès à une cartographie interactive et évolutive alimentée en temps réel par les applications de tracking d'activité. Cette cartographie permet aux acteurs de l'aménagement du territoire de visualiser les flux d'activité et de déplacements, répondant ainsi aux enjeux de mobilité urbaine et d'aménagement du territoire.

- Une *innovation des usages* en replaçant l'individu au cœur de sa ville grâce à la mise en place d'une plateforme de mobilisation citoyenne d'un nouveau genre : en plus de permettre aux citoyens de donner leurs avis sur leur ville, ils peuvent également, grâce à notre technologie, soumettre leurs données pour orienter les décisions des services publics. Ils deviennent ainsi acteurs de leur ville de demain.

Présentation de l'entreprise :

Sport Heroes Group est une startup française créée en 2014 par Boris Pourreau et Jean-Charles Touzalin, sous le nom de Running Heroes, qui vise à enrichir digitalement le sport en créant, en parallèle de la pratique physique, des expériences digitales ludiques, inspirantes et communautaires grâce aux données issues du tracking sportif. Rassemblant une communauté de près de 500 000 membres, et 480 partenaires, Sport Heroes Group se constitue pour l'heure de deux activités : l'animation de communautés avec ses sites runningheroes.com, cyclingheroes.com et skiingheroes.com et d'une une agence digitale en charge de concevoir et produire des Connected Events, aidant les entreprises et ONG à engager leurs différents publics grâce au sport. Sport Heroes Group a levé 2,5 millions d'euros et emploie actuellement 45 collaborateurs. En 2015, la startup a été certifiée « Cool Vendor 2015 en France » par l'analyste Gartner.

Contact: Amélie Deloffre, amelie.deloffre@runningheroes.com, 06 67 76 14 63

Telegrafik

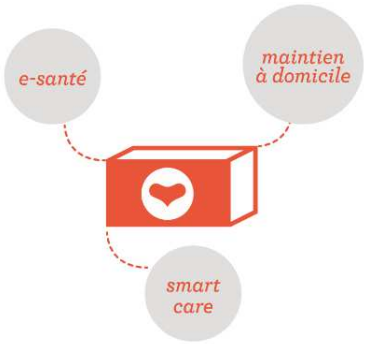
Société : TELEGRAFIK

Thématique : S'entraider (services à la personne, bien social)

Plateforme d'analyse de données qui fournit des services de suivi d'activité et d'alerting à partir des capteurs, croise leurs données et met en lien les différents acteurs que sont les industriels, les distributeurs, les bénéficiaires, leurs familles et les aidants.

TELEGRAFIK

Services connectés intergénérationnels

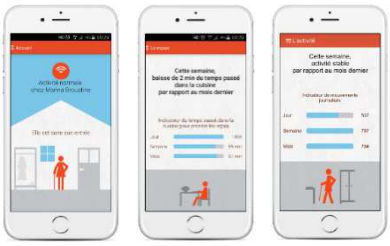


Le problème

Le contexte de population vieillissante dans de nombreux pays rend nécessaire l'émergence de solutions technologiques adaptées, et complémentaires des moyens humains de services à la personne. En effet, la population active sera bientôt insuffisante pour répondre aux besoins des personnes âgées sur le modèle actuel.

La solution :

La brique intelligente Telegrafik au cœur des services connectés de maintien à domicile
Les technologies de l'internet des objets et du Big Data deviennent disponibles, et seront bientôt indispensables pour accompagner les personnes dans leur avancée en âge, en les sécurisant et en leur apportant des gammes de services à forte valeur ajoutée, en lien avec leurs aidants familiaux ou professionnels.



Telegrafik est la plateforme d'analyse de données au cœur de ces services connectés de Smart Care. Elle fournit des services de suivi d'activité et d'alerting à partir de capteurs, croise leurs données, et met en lien les différents acteurs que sont les industriels, les distributeurs, les bénéficiaires, leurs familles, et les aidants.

Les innovations

L'interfaçage avec tous types de capteurs, qu'ils soient issus des mondes de la téléassistance, de la domotique, ou de la santé, qu'ils soient électroniques ou humains. Ainsi, les frontières qui présidaient entre ces domaines sont abolies, et le client bénéficie grâce à Telegrafik d'un service global, technologique et humain à la fois.

Les usages, et des fonctionnalités inédites et répondant aux besoins exprimés par les nombreux acteurs du vieillissement.

L'algorithmie au service d'un traitement temps réel de grandes volumétries de données, pour fournir les services les plus performants aux professionnels et aux clients finaux.

A propos de Telegrafik

Telegrafik, Jeune Entreprise Innovante créée en septembre 2013, s'appuie sur des partenariats clés signés, et sur une levée de fonds de €1 million en Janvier 2017.

Elle est dirigée par Carole Zisa-Garat, ingénieure des Mines, membre du Conseil National du Numérique, et administratrice du cluster Digital Place. Carole s'appuie sur une expérience de 10 années dans l'industrie automobile.

Contact: Carole Zisa-Garat, carole.garat@telegrafik.eu, 06 52 68 74 48

Actualités de l'entreprise : http://www.telegrafik.fr/blog/

Site web EN : http://www.telegrafik.eu/

Fil Twitter: https://twitter.com/tlgrafik

Page Linkedin Carole: https://fr.linkedin.com/in/carole-zisa-garat-1159531

TGD RV V2

Société : THE GOOD DRIVE

Thématique : Mieux se déplacer (ville, tourisme et mobilité)

Produit de formation à la conduite automobile qui repose sur l'utilisation et de la réalité virtuelle.

L'entreprise The Good Drive développe des logiciels de simulation, jouable à la fois à la maison et en école de conduite, qui permettent à la fois de :

- Mieux comprendre les notions théoriques de la formation à la conduite automobile, et donc d'obtenir de meilleurs résultats à l'examen du code de la route ;
- Acquérir des automatismes en matière de procédures de conduite, et de détection des risques, permettant aux élèves d'auto-écoles de réduire leur nombre d'heures de formation pratique. La capacité à mieux détecter et analyser les risques routiers est particulièrement importante compte tenu de la surreprésentation des jeunes conducteurs dans les accidents de la route.

Ces logiciels sont jouables sur 80% des ordinateurs des élèves d'auto-écoles en France, sur lesquels il suffit de connecter un volant, une manette XBOX, ou encore d'y appairer un smartphone pour pouvoir se créer un véritable simulateur personnel.

Les produits The Good Drive sont actuellement distribués dans les 400 écoles de conduite en France, et une commercialisation dans d'autres pays européens est prévue pour 2017.

L'entreprise The Good Drive souhaite désormais proposer à ces écoles partenaires un outil pédagogique basé sur la réalité virtuelle.

Au niveau pédagogique, cet outil permettrait d'offrir une expérience totalement immersive aux élèves, et surtout de reproduire plus fidèlement les actions qu'ils effectueront ensuite en voiture. La réalité virtuelle permet ainsi de mesurer beaucoup plus précisément les zones qui sont analysées et les risques qui sont détectés par l'élève lorsqu'il conduit. Or, apprendre à analyser un environnement complexe est le point central de la formation à la conduite automobile.

La réalité virtuelle permet aussi de proposer aux élèves un éventail beaucoup plus large de manœuvres (stationnement, demi-tour, marche-arrière), qu'ils peuvent découvrir grâce à la simulation.

Cet outil très novateur apporterait donc une plus-value très importante au niveau pédagogique et permettrait ainsi aux élèves d'économiser encore davantage d'heures de formation pratique.

Contact: Jean Menu, jean.menu@thegooddrive.Fr, 06 21 01 78 76

Walnut Algorithms

Société : Walnut Algorithms

Thématique : Mieux consommer (paiement, finance, commerce)

Outil de trading automatique intelligent pour la gestion d'actifs.

L'intelligence artificielle (IA) est à la fois une science et une technologie permettant d'améliorer la performance des processus d'automatisation. Cela ne fait que quelques années que cette science s'est réellement imposée comme une réponse à certains défis du 21ème siècle tels que l'évolution des usages vers le digital, l'accroissement de la quantité de données exploitable ainsi que des besoins toujours plus grands en productivité. Cette technologie, majoritairement utilisée par les sociétés technologiques californiennes, a le potentiel de révolutionner toutes les industries dans lesquelles l'utilisation des données est centrale.

La caractéristique principale de la finance quantitative est justement l'accès à un grand nombre de données à analyser et à exploiter. L'application de cette technologie est parfaitement adaptée à cette industrie : elle permettra une automatisation plus importante de la finance de marché, des prévisions plus justes, des rendements à faible risque, stables dans le temps, avec des frais de fonctionnement réduits et une expérience utilisateur optimale. Ce domaine émergent de l'application de l'IA n'a pas encore été monopolisé par les principaux acteurs de l'industrie anglais et américains qui commencent tout juste à aborder ces technologies dans leur R&D.

En parallèle, la gestion d'actifs financière représente 75 000 milliards de dollars d'encours sous gestion dans le monde en 2016, et la France, de par ses formations de pointe en sciences, a le potentiel de se placer comme un acteur majeur de ce domaine.

La société Walnut Algorithms se positionne sur ce marché en étant à l'intersection de deux domaines technologiques de pointes : l'intelligence artificielle et la finance quantitative. La société souhaite vendre des produits d'investissement systématiques (c'est-à-dire basés sur des algorithmes) utilisant l'intelligence artificielle comme moteur de la prise de décision d'investissement. Dans ce cadre, la société mène depuis plus de deux ans des travaux de recherche et développement pour mettre au point un outil d'investissement automatique intelligent.

L’outil développé repose sur le déploiement de robots-trader qui identifient des opportunités de marché selon une philosophie d’investissement reposant sur l’intelligence artificielle. A la manière d’un humain, ces robots observent de façons autonomes le marché en temps réel et apprennent des situations d’investissement statistiquement profitables. Cette innovation repose sur une infrastructure entièrement propriétaire et programmé en Python 3, le langage informatique qui s’est imposé dans ce domaine. La technologie comprend trois modules de fonctionnement intégrant des technologies de machine learning permettant à ces robot-traders d’adopter des stratégies en évolution avec le marché tout en prenant en compte la mémoire des événements passés pour bâtir leurs expériences. Les travaux menés aujourd’hui consistent à améliorer les performances des robots-trader, diversifier les instruments financiers sur lesquels ils peuvent être actifs et pousser plus loin l’infrastructure technologique.

Walnut Algorithms est une société technologique spécialisée dans les sciences de données et le machine learning appliqués aux marchés financiers et la gestion d’actifs. Elle réalise des activités de recherche et développement en machine learning, et plus spécifiquement en deep learning et reinforcement learning. La société a été créée en mai 2015 et compte 8 associés fondateurs. Elle a été labellisée par le Pôle de Compétitivité Finance Innovation et a été retenue pour participer à l’accélérateur Startupbootcamp FinTech à Londres. Walnut Algorithms a aussi été sélectionnée par le magazine Challenge comme une des 15 meilleures startup Fintech françaises dans lesquels investir. La société a réalisé une première levée de fonds en 2016 de près de 350 000 euros et s’apprête à réaliser une seconde levée en 2017 pour plusieurs millions.

Contact: Guillaume Vidal, guillaume.vidal@walnut-algo.com, 06 25 75 46 94

YELLOAN

Société : YELLOAN

Thématique : Mieux consommer (paiement, finance, commerce)

Système de « garantie participative » permettant aux personnes solvables et pourtant exclues du crédit actuellement, d'obtenir un financement. Développement d'une interface digitale de contrôle du KYC, d'un chatbot spécifique au secteur bancaire, et d'un outil de scoring intégrant de l'open data.

Le crédit plus accessible

Produits, services ou solutions visées

Yelloan entend rendre le crédit plus accessible, grâce à deux leviers : 1) la maîtrise du risque de crédit, à travers la prise de garanties supplémentaires et l'usage d'informations nouvelles dans le scoring, et 2) l'amélioration des process d'octroi, pour les rendre simples, rapides et moins coûteux.

Pour y parvenir, Yelloan a commencé par développer une solution inédite d'accès au crédit, basée sur la confiance des proches. Yelloan a ainsi lancé en février 2016 un service innovant de garantie participative : une cagnotte constituée en ligne auprès des proches de l'emprunteur et remise en garantie d'un prêteur bancaire (le Crédit Mutuel Arkéa) pour le conforter dans sa décision d'octroi.

Parallèlement, Yelloan travaille sur l'optimisation de la chaîne complète d'octroi de crédits en vue d'améliorer l'expérience utilisateur et sur la construction d'algorithmes de scoring innovants, exploitant pour cela des sources d'information nouvelles telles que les liens sociaux et financiers entre individus et l'open data.

Marché adressé et enjeux du projet

Yelloan entend répondre au problème de l'exclusion du crédit bancaire qui concerne typiquement les personnes en situation d'emploi précaire (CDD, intérimaires, intermittents, etc.) et les jeunes, le manque d'ancienneté dans l'emploi ou dans la relation bancaire constituant autant de motifs de refus de la part des banques. Ce n'est pas rien quand on sait qu'en France seulement 10% des embauches se font en CDI, ou encore que les trois-quarts des jeunes diplômés démarrent dans la vie active en CDD.

Innovations ciblées

Disruption dans l'analyse du risque de crédit. Les moyens dont les banques disposent pour se prémunir contre le risque de crédit sont traditionnellement limités à l'évaluation du profil financier de l'emprunteur. Ils ne tiennent pas compte de la capacité de l'emprunteur à être aidé financièrement par ses proches. La rupture amenée par Yelloan réside donc dans le fait de venir compléter les informations que les banques utilisent et, dès lors, de leur permettre d'élargir leur clientèle éligible.

Disruption dans le concept même de « garantie ». La garantie participative est plus qu'une garantie ordinaire dans la mesure où les fonds remis en garantie ne proviennent pas de l'emprunteur mais de plusieurs personnes, toutes extérieures à l'opération de crédit.

Disruption technologique. Yelloan a vocation à proposer une expérience digitale unique en matière de service bancaire et de parcours client dans l'obtention d'un crédit. La technologie est au cœur du dispositif et l'agilité technologique notre mot d'ordre.

Disruption dans la collecte et l'usage de données nouvelles. Les données collectées nous permettent de développer des outils d'analyses de risque performants (mauvais payeurs, fraude, etc.).

Présentation de l'entreprise

Créée en 2015, par Michaël Diguet (ancien directeur R&D chez Dassault Systèmes), Paul Peyré (ancien directeur chez Fitch Rating) et Marc Diguet (ancien responsable de pôle Plan Projet chez Sofinco), Yelloan emploie aujourd'hui une dizaine de collaborateurs.

Yelloan compte parmi ses partenaires financiers le Crédit Mutuel Arkea, le Crédit Agricole Consumer Finance, Monabanq ou encore Younited Credit.

Le 15 décembre 2016, Yelloan a procédé à une augmentation de capital de 1,75 million d'euros auprès du fonds d'investissement Seventure Partners. Le 2 février 2017, la société s'est vu décerner le Prix de la Fintech de l'Année par le pôle de compétitivité Finance Innovation.

Contact: Paul Peyré, paul.peyre@yelloan.com, 06 25 17 45 89

YUSO

Société : CLASS&CO SOFTWARE

Thématique : Mieux se déplacer (ville, tourisme et mobilité)

Développement d'une plateforme qui permet d'exploiter des navettes partagées en temps réel.

« YUSO FOR DYNAMIC PUBLIC TRANSPORTATION»

LA PLATEFORME POUR LE TRANSPORT PUBLIC A LA DEMANDE

Marché adressé et enjeu du projet

Yuso for Dynamic Public Transportation adresse le marché du transport public à la demande par le développement d'une plateforme qui permet d'exploiter des navettes partagées en temps réel. La révolution en cours du transport à travers la numérisation du secteur et les véhicules autonomes va permettre de développer des transports publics plus flexibles à travers des navettes partagées aux contraintes horaires ou géographiques supprimées par rapport aux services actuels. Le développement de ce secteur très prometteur va révolutionner la mobilité dans son ensemble (urbaine et rurale) Une étude du MIT, publiée au mois de janvier 2017, considère que le développement de ces solutions permettraient de diminuer par 4 le nombre de véhicules nécessaires et réduire l'impact des embouteillages dont le coût est estimé à 1% du PIB dans les pays occidentaux (sans considérer l'impact écologique)

Produits, services ou solutions visées

Yuso est une plateforme SaaS dédiée au transport urbain à la demande. Pour la solution à destination du transport public avec des navettes partagées, la couverture fonctionnelle de notre solution incorpore : une application mobile de commande pour les clients, un back office de gestion pour les opérateurs (visibilité de la flotte en temps réel, incidents, CRM clients, paramétrage …), une application chauffeur et des algorithmes d'allocation des courses en temps réel.

Yuso prévoit de commercialiser sa solution à ses clients existants pour le partage simple (taxis et VTC) mais aussi à des acteurs du transport public et transport PMR (Personnes à Mobilité Réduite). Nos clients potentiels sont nombreux, internationaux, à la fois public et privé. Nous sommes ainsi déjà en contact avec des acteurs du transport public tel que le groupe Emile Weber au Luxembourg qui exploite 50% du transport public par bus. Certains acteurs tels que Via ou Chariot aux Etats-Unis connaissent déjà un essor important.

Notre marché, à fort potentiel, va connaître dans les prochaines années une rupture technologique forte avec l'apparition des véhicules autonomes. Yuso for Dynamic Public Transportation aura alors toute sa place dans le cadre de cette rupture avec des algorithmes adaptés à ce nouveau type de transport.

Innovations ciblées

Les 3 éléments d'innovation qui sont visés dans ce dossier sont :

- Le développement d'un algorithme de partage unique avec une solution en temps réel et sans rupture de charge
- Le développement d'un algorithme de partage multiple avec une solution en temps réel et sans rupture de charge
- Le développement d'une cartographie locale avec prévision de trafic utilisant le machine learning

Présentation de l'entreprise porteuse du projet

Class&Co Software, créée en Janvier 2016, édite Yuso (www.yusofleet.com), plateforme SaaS en marque pour le transport urbain à la demande (taxis, VTC, logistique du dernier kilomètre, navettes publiques).

Contact: Benoit Richard, benoit@yusofleet.com, 06 01 16 67 65