Concours d’innovation Numérique
5ème édition

DOSSIER DE PRESSE
Introduction

Le Commissariat Général à l’Investissement, la Direction Générale des Entreprises et Bpifrance sont fiers de présenter les lauréats de la cinquième édition du Concours d’innovation numérique. Rappelons que 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 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 5ème édition, **194 dossiers ont été examinés.** Parmi eux, **93 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 **53 projets lauréats.** Bravo à eux !


Les projets lauréats sont sélectionnés dans le cadre de procédures dite d’appel à projets (ici, le Concours d’innovation numérique) permettant, 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 5ème édition du Concours d’innovation numérique

<table>
<thead>
<tr>
<th>Table des matières</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Assemble</td>
</tr>
<tr>
<td>CERBAIR-CIN</td>
</tr>
<tr>
<td>Community Sharing</td>
</tr>
<tr>
<td>DataDome_CIN</td>
</tr>
<tr>
<td>DECOD</td>
</tr>
<tr>
<td>du-world</td>
</tr>
<tr>
<td>ESTIMATES</td>
</tr>
<tr>
<td>FSN-BIOTRAQ</td>
</tr>
<tr>
<td>Fundvisory2</td>
</tr>
<tr>
<td>GOSHABA</td>
</tr>
<tr>
<td>IMPROOV3</td>
</tr>
<tr>
<td>In Vino</td>
</tr>
<tr>
<td>INVIVOX v2</td>
</tr>
<tr>
<td>JAD</td>
</tr>
<tr>
<td>Kaligo Cycle 2</td>
</tr>
<tr>
<td>KRAWD</td>
</tr>
<tr>
<td>K-RYOLE</td>
</tr>
<tr>
<td>LULU DANS MA RUE</td>
</tr>
<tr>
<td>Lib-Héros</td>
</tr>
<tr>
<td>LIMA 2 – unification</td>
</tr>
<tr>
<td>LONGREAD</td>
</tr>
<tr>
<td>MAKITOO_CIN2016</td>
</tr>
<tr>
<td>M-LIFE</td>
</tr>
<tr>
<td>FIT ARENA</td>
</tr>
<tr>
<td>Neuroprofiler</td>
</tr>
<tr>
<td>NEVER EAT ALONE</td>
</tr>
<tr>
<td>NLP DEEP LEARNING</td>
</tr>
<tr>
<td>NU Zéro Déchet</td>
</tr>
<tr>
<td>NUMWORKS_CALC</td>
</tr>
<tr>
<td>PRESTATRUST</td>
</tr>
<tr>
<td>QAPA COLD MATCHING</td>
</tr>
</tbody>
</table>
**Assemble**

*Société : Movida Production*

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

**Développement d'une plateforme numérique 3D qui accompagne et facilite la mutation des filières de l'industrie jusqu'au service**

Les technologies numériques sont à l’origine d’une mutation de nos filières, de l’industrie jusqu’aux services. La visualisation 3D temps-réel sur un écran tactile ou dans un casque de VR fait partie de cette mutation.

Nous proposons de développer une plateforme numérique 3D pour accompagner et maîtriser cette transformation. Notre ambition est de renforcer la collaboration entre les différents corps de métiers pour mieux comprendre, mieux anticiper, mieux organiser les process industriels, mieux concevoir les services, mieux produire les objets de demain.

Notre projet est basé sur un développement technologique et économique :

L’outil « Assemble » que nous proposons de développer s’appuie sur le socle logiciel Harfang, totalement fonctionnel, adaptable, ouvert et interopérable. Assemble sera un outil de conception complet, ouvert, accessible aux designers 3D, designers de service.

Les projets construits dans Assemble pourront s’intégrer dans tous les types d’applications métier et seront ouverts aux développeurs sans restriction de langage informatique. Assemble organise la collaboration directe entre designers et ingénieurs, afin de produire sans barrière de métier des projets à vocation industrielle (embarqué, IoT, machines spéciales), scientifique (imagerie médicale, biologie, visualisation), culturelle (divertissement, visite en réalité virtuelle), etc.

Une Marketplace mettra en rapport direct l’offre et la demande sur des secteurs et des métiers qui ne disposent pas aujourd’hui d’un tel outil d’échange. Cette plateforme d’e-commerce sera connectée directement à Assemble.

Une Licence Commerciale englobe cette offre, développée pour des clients industriels ou entreprises. Elle détermine la commercialisation d’Assemble l’accompagnement des utilisateurs, le développement de composants logiciels à la demande et le support technique dédié.
Contact : François Gutherz / fra@movida-mail.com / +33 (0)2 38 77 22 66
CERBAIR-CIN

Société : CERBAIR
Thématique : Mieux produire (biens de consommation, usine du futur, bâtiments et infrastructures)

Système low cost de détection d’intrusion de drone par combinaison de technologie optique et RF.

CERBAIR développe et produit un système de détection de drones pour la protection des sites sensibles et de la vie privée. Utilisant une détection optique et radio-fréquence couplée à des algorithmes avancés de traitement du signal, CERBAIR propose une solution technologique fiable, rapidement déployable et financièrement abordable pour l’ensemble des acteurs de la société civile concernés par le contrôle des drones civils.

Le projet « CERBAIR-CIN », planifié sur 18 mois, a pour objectif de renforcer notre avance technologique sur deux aspects cruciaux de notre développement et de permettre d’accélérer la commercialisation à l’export via notre partenariat avec Axis Communication :

- La mise en œuvre opérationnelle d’un système expert s’appuyant sur les dernières techniques de Machine Learning pour traiter et analyser les signaux issus de l’ensemble de nos capteurs grâce à des réseaux de neurones à mémoire.
- L’intégration de nos algorithmes de traitement et de communication sur des unités de calculs embarquées, pour intégration avec les systèmes d’Axis Communication et afin de poursuivre le programme de développement pour véhicules légers
- Le renforcement de notre présence à l’international via une communication accrue sur tous les supports marketing vers nos partenaires et clients finaux
Le marché visé par Cerbair est celui de la détection de Drones civils, marché en plein essor évalué aujourd’hui à plus de 20 milliards d’euros dans le monde. Notre principal concurrent sur nos segments de marché est la startup Dedrone (USA).

Le projet inclus sur sa dimension « intégration » notre partenaire Axis Communication en tant que soutien à nos équipes de développement et nos équipes commerciales.

L’impact socio-économique du projet « CERBAIR-CIN » devrait permettre la création de 2 emplois supplémentaires (1 développeur spécialisé – C++ & Data Analytics, 1 technico-commercial) ainsi que l’accélération des ventes pour atteindre un CA d’environ 300k€ mensuel à horizon mai 2018.

Contact : Lucas LE BELL / lucas.lebell@cerbair.com / +33 (0)6 15 22 06 49
Community Sharing

Société : Comwatt

Thématique : Construire la croissance verte (transition écologique et énergétique)

Développement d'une plateforme de partage pour la gestion et l'échange des excédents de production d'électricité solaire d'un particulier chez un autre particulier en déficit énergétique.

La croissance verte est un enjeu collectif d'envergure mondiale. La popularisation des énergies renouvelables est un levier majeur pour la transition écologique et énergétique. Le réseau électrique actuel ne permet pas de bénéficier entièrement de la production d'énergie solaire alors que l'énergie solaire en autoconsommation est l'énergie la moins chère du monde ! Le marché de l'autoconsommation, actuellement en explosion, est estimé à 43 milliards d'euros d'ici à 2020.

Cependant, l’accès à cette transition écologique est limitée par le manque d’outils adaptés et intégrables à nos modes de vie. En effet, la production électrique est aujourd’hui gérée en flux tendu en fonction du prévisionnel de demande, et ce au risque de produire trop, générant de la perte. L’optimum de consommation serait donc de consommer les énergies vertes au moment et à l’endroit où elles sont produites afin de s’affranchir des problématiques de stockage de l’énergie.

C’est pour cela que Comwatt a développé le concept de stockage de l’énergie dans les usages afin de faire coïncider les pics de production d’énergie avec la consommation.

L’enjeu du projet Community Sharing porté par Comwatt et soutenu par le pôle de compétitivité DERBI est de rendre l’autoconsommation accessible pour une transition écologique collective.

Community Sharing pour une transition écologique

Community Sharing a pour objectif de faire émerger une communauté de l’énergie. Comwatt ambitionne de propulser la technologie de répartition de l’énergie dans les usages à l’échelle d’une communauté afin d’équilibrer le réseau de distribution d’énergies renouvelables de milliers d’habitation. L’objectif de cette communauté est de baisser le prix de l’électricité pour l’usager et rendre cette énergie verte accessible à la plus grande population possible.

La communauté de Comwatt permettra de révolutionner les habitudes de consommation d’énergie tout en étant transparent pour l’utilisateur et son mode de vie. Le programme de développement Community Sharing est un levier majeur pour intégrer une transition écologique sans venir perturber les habitudes des ménages.
Innovations ciblées

Community Sharing s’appuie sur plusieurs technologies numériques : Web, Big Data, IoT (Internet of Things), Intelligence artificielle, open hardware, blockchain.


Comwatt : leader de l’énergie potagère et de l’autoconsommation électrique


Contact : Grégory LAMOTTE – CEO – gregory.lamotte@comwatt.com - +33 6 95 49 59 73
DataDome_CIN

Société : DATADOME
Thématique : Mieux consommer (paiement, finance, commerce)

Marketplace de structuration, de protection et de valorisation des assets issues du business online des sites web (protège le contenu en ligne contre les robots qui aspirent automatiquement les données)

Le problème / le constat
Le trafic internet est constitué à plus de 50% de programmes informatiques, les robots, conçus pour parcourir et aspirer automatiquement et sans autorisation toutes les données des sites Web (contenu éditorial, conversations, commentaires et votes, fiches produits et prix, etc). Ces robots sont opérés par les acteurs du Big Data qui agrègent, enrichissent et revendent ces données. Ce marché est estimé à 30 milliards de $ en 2016 et devrait atteindre plus de 70 milliards de $ en 2020.
Les éditeurs de contenus (médias, e-commerce, blogs, forums, petites annonces, etc.) ne disposent pas d’outils pour analyser et maîtriser ce trafic robot et il n’existe pas de solution technique pour structurer, diffuser et monétiser la data qu’ils produisent.

Notre solution

Nous proposons un point unique d’échanges sécurisés entre les acheteurs et les vendeurs de data avec un accès temps réel à une donnée structurée et normée provenant des principales sources web. Nous permettons de faire appliquer le droit d’auteur et de contrôler l’utilisation et la rediffusion des données. Nous protégeons le contenu en ligne contre les robots et redirigeons les tentatives d’accès illégales vers la Marketplace.

Ainsi, pour les éditeurs de contenu, il s’agit d’une nouvelle source de revenu tirée des données et des métadonnées qu’ils produisent. Pour les acteurs du Big Data, il s’agit d’un accès unique pour acquérir de manière légale et structurée le contenu produit sur le web en exécutant des requêtes complexes afin de ne capter que l’information nécessaire et ne plus avoir à utiliser des robots chers et difficiles à développer et à exploiter.
Notre business model
La mise en ligne du contenu sur DataDome est gratuite et possible via notre API. Le client achète le contenu au tarif proposé par le vendeur. Ce tarif varie de plusieurs euros à une fraction de centime d’euros car il est fonction de la nature du document, de son origine et de son antériorité. Ainsi un article du jour d’une publication à large audience aura un prix plus élevé qu’un commentaire relatif à un article ancien tiré d’un blog.
Notre chiffre d’affaires est généré d’une part avec l’abonnement à l’offre de protection SaaS que nous proposons aux éditeurs de contenu afin de rendre leurs sites imperméables au trafic robot (ce trafic est automatiquement redirigé vers la Markeplace) et d’autre part sur la base des frais techniques d’interrogation et de requêtage de ces données par les acteurs du Big Data.

Contact : Fabien Grenier, CEO, f@datadome.co, 06 16 79 74 80
DECOD

Société : DECOD

Thématique : Mieux consommer (paiement, finance, commerce)

Marketplace de décoration collaborative qui rémunère des passionnés de décoration pour imaginer leur intérieur avec les produits en vente sur le site.

Un projet Français d’ambition mondiale

Exploitant un vocable anglais pour une meilleure expansion internationale, Thefullroom s’appuie néanmoins sur l’atout français de la tendance et d’un savoir-vivre reconnus internationalement. Commercialement, Thefullroom.com est la 1ère marketplace mondiale de décoration où il est possible d’acheter tous les produits d’une même pièce en un seul clic, via le bouton emblématique du site : « buy the full room ». Technologiquement, elle est la 1ère marketplace mondiale de décoration full 3D et 100% exploitable en réalité virtuelle.

Pousser les 3 leviers de la performance commerciale en ligne

En proposant d’acheter soit l’assortiment complet d’une pièce, soit des assortiments de quelques produits complémentaires (canapés, coussins, table basse) ou juste un produit seul, le modèle économique de Thefullroom repose sur une augmentation du panier moyen par rapport aux sites marchands traditionnels, à périmètre produits identique.

Ce modèle est soutenu par un merchandising très différentiant, améliorant les taux de conversion, et par la dimension collaborative que le site instaure avec la communauté de passionnés de décoration (les roomies), visant ainsi la baisse des coûts d’acquisition client.

Activant ainsi de façon inédite les 3 principaux leviers de performance du e-commerce (le panier moyen, le taux de conversion et le coût d’acquisition) à travers la conjonction d’une marketplace, de l’économie collaborative et de la 3D hyperréaliste, Thefullroom pose les fondements d’une véritable disruption dans la distribution online de produit d’ameublement et de décoration, avec un potentiel de développement considérable sur la vente de contenus et de services, sur les nouvelles technologies de visualisation (réalité virtuelle et réalité augmentée) et enfin sur l’international.
Derrière la qualité du contenu, des innovations d’usage majeures

Derrière une expérience utilisateur qui recouvre l’exact comportement d’un acheteur en boutique (voir tous les prix des produits d’un coup, voir les produits en situation…), Thefullroom implique une refonte complète des logiques même de la vente en ligne, et du principe 1 article = 1 fiche article. Les CMS du marché, tous construits sur ce principe, deviennent caduques et Thefullroom innove en proposant un CMS complètement repensé qui intégrera la création et la gestion de contenu de vente produit par les utilisateurs, ainsi que la récolte et l’analyse et la consultation de données de visite uniques issues de l’importance des interactivités proposées par les contenus visuels de Thefullroom (produits consultables dans l’image, 360° des rooms et des produits, visites virtuelles…).

Contact : Thomas GRIFFOIN, Président, tg@decod.fr, 01 75 84 83 81
du-world

Société : DUALO
Thématique : Mieux apprendre et se cultiver : culture, média, loisirs, éducation

Plateforme logicielle permettant d'avoir accès à un contenu pédagogique ludique et interactif pour les instruments Dualo

L’apprentissage d’un instrument de musique, un long chemin et beaucoup d’effort. Qui n’a pas déjà entendu parler de vocations brisées à cause de l’apprentissage du solfège et de méthodes pédagogiques dépassées ? Dualo propose de révolutionner l’apprentissage de la musique grâce à une approche ludique et interactive basée sur les ressorts des jeux vidéo.

Si 20% de la population dit avoir appris à jouer d’un instrument, seul 10% disent avoir pratiqué dans l’année passée. Et 70% des français qui ne jouent pas d’un instrument aimerait ou auraient aimé s’y mettre. Les causes de l’abandon sont souvent les mêmes que les barrières à l’entrée : manque de temps, prix des cours, élitisme des conservatoires, méthodes pédagogiques pas adaptées, ennui à force de jouer seul.

Pour répondre à cette demande Dualo a développé depuis 2011 une nouvelle génération d’instrument de musique, électroniques, mobiles, autonomes, intuitifs et complets, basés sur un nouveau clavier, breveté et plus logique, qui simplifie le jeu, l’apprentissage, l’improvisation et la composition.

Du-world, c’est une plateforme logicielle sur abonnement qui permet d’avoir accès à un contenu pédagogique ludique et interactif pour les instruments Dualo. Pour apprendre à jouer en s’amusant.

Partez sur les traces d’un mystérieux musicien qui serait à l’origine de tous les genres musicaux ! Muni de votre dualo, parcourez les genres musicaux et découvrez leurs liens, leur histoire et leurs caractéristiques et surtout, apprenez à jouer dans votre genre musical préféré ! Grâce à l’universalité du clavier dualo et au synthétiseur intégré, vous pourrez jouer tous les instruments : la batterie, la basse, le synthé, la guitare, … et même la voix ! En suivant les lumières sous les touches comme sur un jeu vidéo, vous apprendrez à jouer des morceaux entiers et vous découvrirez petit à petit comment s’imbrique chacun des instruments les uns avec les autres, pour devenir un musicien complet.

Suivez le guide ! Des collaborations avec des musiciens connus et référents d’un genre, et l’utilisation de morceaux emblématiques vous feront vraiment entrer dans l’histoire de la musique.

Ensuite, à vous de jouer ! Composer et improviser dans un genre musical deviendra alors une seconde nature, et qui sait, vous poussera peut-être à créer votre propre courant musical.

Contact : Bruno Verbrugghe - Directeur Général - 09 50 52 62 32 bruno.verbrugghe@dualo.org
Lien pour télécharger les images en haute définition : https://dualo.org/cin-presse/
**ESTI'MATES**

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

**Stations de covoiturage domicile travail, insérées dans le mobilier urbain, permettant des usages similaires à ceux des transports en commun et taxi**

Ecov fait de la voiture un transport collectif. Afin de résoudre les problèmes de mobilité des personnes, en particulier dans les territoires péri-urbains et ruraux, ecov mobilise les sièges libres dans les voitures individuelles pour créer un service public innovant de covoiturage local.

Ecov réalise une rupture dans la mise en relation du covoiturage, puisqu’elle organise une *mise en relation statistique* (un passager avec un flux de conducteurs) plutôt que déterministe (un passager avec un conducteur). Les *stations de covoiturage connectées* permettent aux passagers d’être mis en relation instantanément avec les conducteurs qui passent à proximité. Ecov utilise l’*alliance du numérique et du physique*, en approche objets connectés pour matérialiser la pratique et l’organiser sur le territoire avec une infrastructure légère, en reprenant les logiques des transports collectifs. Cette solution numérique est accessible à tous, y compris les personnes non connectées ou qui n’utilisent pas de smartphone. Ecov a un positionnement unique en Europe sur l’alliance du numérique et du physique pour organiser le covoiturage local.

Le modèle économique est celui d’un *service public innovant* : ecov met l’économie du partage au service de l’action publique pour accroître la capacité de mobilité tout en réduisant la dépense publique.

*Avec le projet ESTI’MATES, ecov accélère en améliorant la qualité de la mise en relation statistique* : perfectionnement de l’estimation des temps d’attente en utilisant de nouvelles sources de données, introduction d’éléments déterministes ponctuels permettant de « borner » l’incertitude etc. En optimisant la mise en relation grâce à la loi des grands nombres, ecov industrialise une solution permettant la construction d’un service de mobilité, sans contrainte pour les usagers.

Ecov intègre l’*ensemble de la chaîne de valeur*, de la conception à l’exploitation, en passant par l’ensemble des aspects software (internet, appli, borne, architecture logicielle, algorithme) et hardware (fourniture avec des partenaires industriels français) pour maîtriser l’innovation (de la technologie à l’utilisateur). La première version du service a été développée en 8 mois, dans
le cadre d’une expérimentation devant compter début 2017 vingt stations de covoiturage. Ce pilote en conditions réelles a déjà permis d’obtenir de premiers résultats très positifs.

Dans les territoires de déploiement de la solution, l’objectif est de permettre à l’horizon de quelques années à l’augmentation du taux d’occupation des véhicules (de 1,3 à 2 passagers/véhicule), pour réduire les émissions de GES du territoire de 6% en moyenne et les polluants locaux, réduire la congestion, et accroître le pouvoir d’achat d’environ 500€/an et par ménage.

Les perspectives internationales sont majeures, que ce soit dans les pays occidentaux (contraintes budgétaires, enjeux environnementaux, congestion etc.) ou dans des pays émergents (étalement urbain accéléré sans ressources pour des solutions conventionnelles de transports).

Ecov a remporté de nombreux prix et concours, et est notamment Lauréat Cleantech Open France 2016.

Contact : [www.ecov.fr](http://www.ecov.fr) ; Thomas Matagne, Président, 06 23 30 29 20 [thomas@ecov.fr](mailto:thomas@ecov.fr) ; Arnaud Bouffard, Directeur général, 06 89 14 08 62 [arnaud@ecov.fr](mailto:arnaud@ecov.fr)
FSN-BIOTRAQ

Société : BIOTRAQ
Thématique : Construire la croissance verte (transition écologique et énergétique)

Smart Supply Chain Anti-gaspi
IoT intégrant une mesure de la T° et des modèles prédictifs permettant d’évaluer la qualité sanitaire des produits en cas de rupture de la chaîne du froid

Chaque année, 30% de la production mondiale d’aliments est jetée ou gaspillée, soit une perte de 100 milliards de dollars ! 1/4 de ce gaspillage a lieu dans la chaîne d’approvisionnement, des producteurs jusqu’aux distributeurs. Essentiellement par absence d’information.
Lorsque les conditions prévues de stockage ou transport d’un produit ne sont pas respectées – une rupture de chaîne du froid par exemple -, l’opérateur qui a l’obligation réglementaire ou marketing de démontrer la maîtrise de la qualité du produit, doit le jeter par précaution même si le produit est encore sain. Il n’a en effet aucune information sur la qualité du produit et des impacts subis et n’a donc pas le droit de prendre des risques qui pourraient mettre en péril la santé du consommateur.

Le projet Smart Supply Chain Anti-gaspi de BIOTRAQ vise les entreprises du monde agroalimentaire, pharmaceutique ou végétal pour réduire leurs pertes et gaspillage de produits périssables en optimisant leur supply chain. Dans le marché des produits périssables, BIOTRAQ s’adresse à tout opérateur (production, logistique, distribution) qui pour des raisons réglementaires ou marketing doit démontrer la maîtrise de la qualité de ses produits ou de ceux dont il a la responsabilité. Notre solution, la « traça-qualité », à base de capteurs connectés, d’analyse de données et d’interfaces de restitution simples, permet de calculer en temps réel la qualité d’un produit périssable. Grâce à cet outil, lors d’un incident, l’opérateur a une preuve de l’état du produit et peut désormais prendre une décision de le maintenir ou non dans la chaîne logistique. En proposant ainsi de piloter la qualité de bout en bout, BIOTRAQ, au-delà de la réduction des pertes et des gains en performances opérationnelle et économique, redonne aussi confiance dans le produit et valorise la qualité et la marque.

En poursuivant, grâce à ses partenariats de recherche avec les institutions de pointe, le développement des technologies et modèles les plus performants, BIOTRAQ proposera des services adaptés à tout produit et toute situation qui permettront ainsi de superviser n’importe quelle supply chain, depuis le producteur jusqu’au consommateur. BIOTRAQ participe ainsi à la révolution IoT par le biais de la création de chaînes de valeur plus performantes. Notre équipe de cinq personnes a développé un prototype actuellement en test chez des clients. Avec l’appui de son écosystème de partenaires et la recherche d’Agro Paris Tech, BIOTRAQ peut désormais envisager le déploiement à l’échelle industrielle. Enfin, l’intégration de la technologie Blockchain permettra de basculer vers un modèle innovant assurantiel où BIOTRAQ, en échange de sa garantie de maîtrise, percevra le différentiel de prime d’assurance accordé par l’assureur pour la baisse du risque client.
L’aventure BIOTRAQ est née et se place d’entrée dans la richesse de la complémentarité de l’équipe : les trois fondateurs sont : ingénieur en informatique industrielle, expert en risques sanitaires, et spécialiste dans le conseil stratégique, opérationnel et financier. Ils s’accompagnent d’ingénieurs dynamiques pour développer leur projet. Ces différents parcours mutualisent des savoirs complémentaires et contribuent à créer un climat d’innovation permanent.

Contact : Olivier Duchesne de Lamotte – oddl@biotraq.fr – 06 42 11 09 19 ; larisse Hamiot – clarisse.hamiot@biotraq.fr – 06 73 76 02 10
**Fundvisory**

*Société : FUNDVISORY*

**Thématique : Mieux consommer (paiement, finance, commerce)**

**Développement d'un robot advisor B2B2C automatisable et paramétrable de conseils financiers pour acteurs du conseil financier, gestion de patrimoine, assurance-vie**

**Marché adressé et enjeux du projet Fundvisory**

Fundvisory est un robo-advisor B2B2C distribuant des plateformes et API automatisées, modulaires et paramétrables de conseil financier à usage des institutions financières et CGPI dans le cadre de la transformation digitale des acteurs majeurs de la gestion de patrimoine. Il est de plus crucial d’optimiser la collaboration entre les outils, c’est à dire, de mettre en place des outils qui soient complémentaires et interconnectés (par API).

**Produits et services proposés**

Fundvisory propose une approche modulaire, automatisée et totalement personnalisable du conseil financier. Nous mettons ainsi à la disposition des acteurs du conseil financier, de l’assurantiel-vie et de la gestion de patrimoine plusieurs briques disponibles à la fois en API et en interfaces modulaires.

**Innovations ciblées**

1 - Notre technologie moderne et ouverte (API) nous permet de nous insérer avec l’ensemble des acteurs composant la stratégie de transformation digitale. Nous sommes déjà en partenariat avec un agrégateur, et un fournisseur de signature électronique.

2 - Nos techniques de profilage et suivi de clients sont basées sur des algorithmes d'apprentissage statistique appliqués à l'optimisation de l'expérience utilisateur.

3 - Nos modèles d’allocation sont basés sur une recherche mathématique adaptée au contexte de marché actuel, en dehors des classiques modèles dits « Markowitz » largement dépassés à ce jour… Notre priorité est la gestion du risque et ainsi la préservation du capital dans une démarche patrimoniale. En procédant ainsi, le risque de réputation des institutionnels est renforcé car les conseils financiers sont plus transparents et expliqués de façon claire et précise aux conseillers intermédiaires ou directement aux clients finaux.

**Contact** : Nicolas GONZALEZ, Président ; nicolas.gonzalez@fundvisory.com ; 06 65 22 97 79
GOSHABA

Société : GOSHABA
Thématique : S’entraider (services à la personne, bien social)

Développement d'un assistant virtuel qui puisse accompagner les chercheurs d'emploi et booster leur employabilité, en répondant à des questions

Les pays de l’OCDE comptent 43M de chômeurs déclarés. Paradoxalement, 40% des entreprises interrogées indiquent qu’elles ont du mal à trouver les talents nécessaires pour leurs postes à pourvoir. Et même lorsqu’un recrutement est effectué, 50% des recruteurs reconnaissent faire parfois des erreurs de casting menant à de l’insatisfaction au travail voir des interruptions.

Notre conviction chez Goshaba est que chacun et chacune possède un potentiel et mérite de trouver sa place dans le monde du travail. Nous pensons que la technologie et les smart data peuvent en parti remplir ce rôle social critique.

Aujourd’hui de nombreux talents sont mal identifiés, négligés ou mal orientés. La sélection des candidats se fait souvent sur de mauvais critères par manque de temps et d’outils adaptés. Par exemple, une société qui reçoit plus de 500.000 CV par an ne peut pas juger au cas par cas de la qualité de chaque candidature. Par défaut les entreprises ont tendance à simplifier la sélection en s’appuyant sur des critères plus accessibles tels que le diplôme.

Malheureusement ce processus de sélection exclu certains candidats qui ont un fort potentiel, la personnalité qui convient ou même les compétences nécessaires parce que ceux-ci n’ont pas les bons mots-clés sur leur CV.

Goshaba modifie fondamentalement le paradigme : grâce à une innovation aussi bien technique que d’usage, les recruteurs peuvent désormais analyser en profondeur 100% des candidatures, à la fois en termes de parcours, de compétences et de personnalité. Notre technologie permet d’identifier les bons profils parmi des milliers de candidats de façon automatique et avec un moindre effort.

Mais ce n’est pas tout ! Une fois les bons candidats identifiés, Alfred, notre assistant virtuel utilise son intelligence artificielle pour accompagner chacun et chacune jusqu’au recrutement pour le poste qui leur convient. Alfred conseille les candidats, les motive et les coache en utilisant des sciences cognitives, les smart data et de la gamification.

En s’attaquant à la question de l’emploi et de la compétitivité des entreprises, Goshaba rend notre société plus prospère et plus juste.

En s’attaquant à la question de l’emploi et de la compétitivité des entreprises, Goshaba et son assistant virtuel Alfred, rendent notre société prospère plus juste.
Alfred, un coach pour booster l’employabilité des candidats

Alfred permet aux candidats et candidates de mettre en avant leurs compétences sans CV et en quelques clics

Grâce à ses tests basés sur la recherche de pointe en science cognitive, Alfred permet aux candidats de découvrir et révéler leur vrai personnalité et leurs atouts

Alfred est un maître en gamification et encourage chacun et chacune à persévérer ! Cette rétention accrue bénéficie aussi aux entreprises qui élargissent ainsi leur vivier de candidat

Contact: Djamil Kemal / djamil.kemal@gmail.com / +33 6 62 25 71 69 ;
Camille Morvan / camille.morvan@gmail.com / +33 6 58 44 09 94

www.goshaba.com @GoshabaJobs
Salle de réunion virtuelle permettant d’organiser les gains de productivité dans le cadre de travaux industriel de conception de « l’usine du futur ».

- Marché adressé et enjeux du projet

Le projet « Improov3 - Virtual Office », initié par la société MiddleVR, propose le développement d’un espace collaboratif en réalité virtuel (une salle de réunion virtuelle) permettant d’organiser les gains de productivité dans le cadre de travaux industriel de conception de « l’usine du futur ». Le principal enjeu réside dans la volonté de fournir un nouvel outil à destination de « l’usine du futur » permettant de visualiser les environnements de travail avant qu’ils n’existent, de façon à anticiper les problèmes de conception, de mise en œuvre, d’ergonomie et de maintenance.

Le concept « usine du futur », dans lequel s’inscrit ce projet, apporte une réponse technologique innovante à destination des grands comptes industriels. MiddleVR cible en effet les décideurs comme les équipes d’ingénieurs et les architectes d’usine des secteurs cibles tels que le transport, l’aéronautique, l’agroalimentaire et le médical.

- Produits, services ou solutions visées

A travers le projet « Improov3 - Virtual Office », MiddleVR vise le développement d’un bureau virtuel (avec casque de réalité virtuelle) et une salle de réunion ainsi que d’un processus permettant la collaboration cloud entre plusieurs personnes géographiquement éloignées dans une même réalité virtuelle. En complément, la société MiddleVR met au point une boîte à outils logicielle « MiddleVR SDK » permettant l’ajout de fonctionnalités de réalité virtuelle à des applications 3D existantes. Le principal atout de « MiddleVR SDK » est la capacité d’accélérer le développement d’applications VR et la conception de nouveaux outils logiciels.

- Innovations ciblées

Le cœur de l’innovation du projet « Improov3 - Virtual Office » réside dans la dimension collaborative permettant à des utilisateurs de travailler ensemble sans être physiquement dans le même espace. La collaboration se fait dans un espace virtuel permettant ainsi un gain de productivité ainsi qu’une grande économie de transports. Le deuxième aspect innovant est relatif à la continuité du travail entre le monde réel et le monde virtuel. « Improov3 - Virtual Office » est prévu pour pouvoir être utilisé depuis son poste de travail, simplement en branchant un casque sur sa station de travail classique. La solution “Improov3 - Virtual Office” est hautement technologique puisqu’elle est nativement prévue pour les casques de réalité virtuelle et la collaboration online.
Présentation de l’entreprise

MiddleVR est une société spécialisée en réalité virtuelle avec des liens historiques avec l’industrie : le fondateur Sébastien Kuntz est en effet un ancien employé de Dassault Systèmes. Le savoir-faire historique de MiddleVR est l’adaptation d’applications existantes pour les faire fonctionner en réalité virtuelle. Le deuxième savoir-faire de MiddleVR est la création d’applications de réalité virtuelle pour des clients, que ce soit en engineering, marketing, formation ou architecture.

Sebastien 'Cb' Kuntz
President / CEO

cb@middlevr.com
Mobile: (+33) 6.19.23.38.90
Office: (+33) 7.89.65.78.59
http://www.middlevr.com
In Vino

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

Bouchon connecté avec dispositif d'aération et de mise en température

Aveine conçoit, développe et commercialise un aérateur connecté associé à une application permettant d'optimiser l'expérience de dégustation du vin en permettant de servir instantanément ce dernier dans les parfaites conditions de dégustation. Les revenus seront générés dans un premier temps grâce à la vente de l'objet puis par la vente de services au travers de l'application associée à l'objet.

Notre innovation au-delà de son caractère technique est dans l'usage puisque nous permettons à chacun de tirer le meilleur parti de son vin indépendamment de ses connaissances. Nous rendons la dégustation optimale accessible à tous sous couvert de posséder un smartphone et notre aérateur connecté.

Notre technologie permet d'adresser une clientèle jeune, moins initiée et éloignée du bistrot à vin. Notre produit cible les amateurs de vins souhaitant découvrir l'expérience de dégustation avec une touche de conseil. Les relais de croissances s'effectuent grâce à de nouvelles fonctionnalités au travers de l'application (marketplace, conseils, informations, ...).

Nous nous différencions dans :
- La réponse au problème résolu : nous permettons au client de SON vin dans les meilleures conditions. Nous ne créons pas un nouvel environnement, nous nous adaptions à l’environnement existant.
- Le positionnement : Haut de gamme, exclusif et accessible (Mass-tige), avec un prix adapté.
- La distribution en adéquation avec le positionnement.


Contact : Nicolas NAIGEON, Président : nicolas.naigeon@caramail.com ; 06 28 04 29 60
INVIVOX v2
Société : IN SITU TRAINING
Thématique : Mieux vivre : santé, sport, bien-être

Poursuite du développement de la plateforme INVIVOX de compagnonnage médical pour les médecins chirurgiens.

Marché et enjeux du Projet INVIVOX
INVIVOX a pour ambition d’améliorer la qualité des soins pour les patients en offrant à tout chirurgien la possibilité d’améliorer sa pratique, d’élargir sa palette d’actes, de renforcer son expertise en se formant in situ auprès des meilleurs experts de leur discipline.
L’évolution toujours plus rapide des technologies chirurgicales impose aux médecins et aux établissements de santé de mettre à jour régulièrement leur expertise en vue de garantir un traitement toujours plus efficace pour les patients, de diminuer les complications et de réduire le temps d’hospitalisation. La formation par compagnonnage est, de l’avis de la plupart des chirurgiens, le meilleur moyen d’intégrer de nouvelles techniques et technologies dans leur pratique de tous les jours, mais avec la financiarisation de la médecine, cette approche basée sur le bénévolat a quasiment disparu.
INVIVOX réinvente le Compagnonnage Médical en le monétisant et le déployant à l’échelle mondiale afin de répondre aux enjeux de la chirurgie et du mieux vivre – mieux guérir les patients.
Sur un marché de la formation médicale estimé à 30 Mds USD, INVIVOX - conçue d’emblée pour une audience mondial - s’adresse à plus de 8 millions de chirurgiens, dont 1,2 millions font partie de son cœur de cible.
La Solution INVIVOX

La plateforme INVIVOX est la place de marché mondiale de la formation chirurgicale permettant à l’ensemble des acteurs du système de soin : chirurgiens, industriels, établissements de soin et autorités de santé de profiter des atouts du compagnonnage à travers trois solutions principales :
• Le site internet www.invivox.com décliné en version locale sur les principaux marchés,
• Les applications mobiles INVIVOX (iOS et Android),
• Les « Extranets Labo » permettant aux industriels partenaires d’INVIVOX de sponsoriser la formation de médecins auprès d’Experts de leur choix pour les former à leurs produits.

INVIVOX est une innovation de service répondant à un besoin non assouvi sur le marché de la formation médicale dont l’offre actuelle, composée de congrès médicaux, masterclass ou workshops, est peu interactive et ne permet pas un apprentissage pratique en real life. En professionnalisant et en démocratisant la formation médicale, INVIVOX relève un enjeu de santé publique et répond aux problématiques des principaux acteurs de la Santé. Cet accès au compagnonnage à l’échelle mondiale va tirer technologies, pratiques et compétences vers le haut grâce à la simplicité d’utilisation d’INVIVOX, la transparence qu’elle impose et la pertinence de son modèle économique.

Contact : Fabrice Paublant (CFO) – fpaublant@invivox.com, 06 60 76 77 29
JAD

Société : GLEE TR
Thématique : Mieux consommer (paiement, finance, commerce)

Développement d'une une solution intelligente de gestion et d’optimisation des dépenses professionnelles d'une entreprise

Marché adressé et enjeu du projet
Jenji Advisor adresse le marché de l’« Expense Management » par le développement d’une plateforme d’ingestion et d’exploitation de toutes les dépenses d’une entreprise (notes de frais, transport, fournisseurs, etc.). Jenji Advisor apporte une couche d’intelligence et d’exploitation automatisée de ces différents flux afin d’offrir des leviers actionnables d’optimisation de coûts.

Produits, services ou solutions visées
Jenji est une solution intelligente de gestion de dépenses professionnelles. La couverture fonctionnelle de notre solution « mobile-first » incorpore de manière indolore la globalité du processus de la gestion de notes de frais : de la capture des justificatifs (via l’appareil photo de votre smartphone) jusqu’à l’export en format comptable. Jenji s’intègre parfaitement et est compatible avec les outils, processus et politiques internes de validation de nos clients et partenaires : collecte par une application mobile native (iOS, Android, Windows Phone), analyse de dépenses, workflows de validation, exports natifs dans les logiciels et systèmes de comptabilité (sans perturber la nomenclature, règles-métiers, et code de dépenses de nos clients : projets, clients, etc.).

Jenji souhaite désormais tirer profit de la collecte des données de dépenses afin de proposer aux Directeurs Administratifs Financiers et Experts-Comptaibles différents leviers actionnables d’optimisation de dépenses (cost-killing) : détections de fraudes (analyse du flux de dépenses et habitudes d’achats des collaborateurs), optimisations URSSAF et TVA récupérable, aide à la décision de re-négociation de contrats-cadres fournisseurs selon les volumes d’affaires constatés, simulations d’optimisation sociale sur des dépenses professionnelles, dépenses professionnelles reliées au coût d’acquisition d’un prospect… Grâce aux leviers actionnables de cost-killing de Jenji Advisor, les DAF auront une vue dynamique et simulable des dépenses de l’entreprise, bénéficieront d’un outil pour transformer leur département de poste de dépense à unité de profit et benchmarker l’efficience des business units d’une entreprise.

Innovations ciblées
Le projet d’innovation portera dans un 1er temps sur l’intégration à des systèmes tiers au nôtre. Le rendu sera permis par le développement d’une interface web de requête de données et d’exploitation dynamique des différents flux de dépenses. Par la suite, nous développerons différents algorithmes embarquant différentes règles métiers permettent l’automatisation et l’identification d’actions « cost-killing ». Aussi, notre plateforme SaaS permettra de réconcilier ces différents flux, nécessitant d’habitude aujourd’hui des ressources internes et externes et ne permettant pas la mise en place de leviers d’optimisation industrialisés.

Contact : Pierre Queinnec, CTO ; pierre.queinnec@jenji.io ; 06 66 27 10 71
Kaligo Cycle 2

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

Développement d'une extension des modules pédagogiques déjà disponibles dans le cahier numérique de l'écolier : apprentissage de l’écriture cursive dans le contexte d’une phrase, premières notions de nombre jusqu’au calcul arithmétique, premiers éléments de géométrie et cahier de suivi


Aujourd’hui, l’avancée des technologies concernant ces nouvelles tablettes permet d’écrire avec un confort et une précision très proches de celle du papier. De plus, les travaux de recherches réalisés dans le cadre du projet IntuiScript, nous permettent d’envisager d’élargir le périmètre d’analyse de l’écriture à la fois à d’autres traces et interactions mais également à d’autres thématiques d’apprentissages.

Dans ce contexte d’innovation numérique au service de la pédagogie, le projet Kaligo vise à développer une innovation d’usage au profit des apprentissages du cycle 2, en français et en mathématiques. Le cahier numérique sera ouvert, modulable par l’enseignant et sera basé sur une interaction au doigt et au stylet pour les élèves. Il sera aménageable par l’enseignant qui pourra individualiser son enseignement, notamment pour les enfants à besoins spécifiques. L’objectif étant de leur délivrer un retour pertinent et de leur proposer une remédiation pédagogique adaptée aux difficultés rencontrées par chacun d’entre eux.

Le concept du cahier numérique est un facteur d’innovation fondamental sur les points clés de la personnalisation et de l’autonomie de l’élève. Le projet Kaligo cycle 2 a pour objectif de proposer également un suivi et une organisation des apprentissages des élèves tout au long de l’année. Un cahier suivi d’apprentissages pourra être proposé à l’enseignant et à l’enfant pour mettre en valeur ses réussites.
Le cahier Kaligo s’inscrit dans l’esprit d’une classe collaborative où les élèves échangent entre eux et où le tableau numérique de plus en plus présent dans les écoles joue un rôle central dans la communication entre les élèves et l’enseignant.

Ce projet se positionne dans un écosystème où les équipements numériques se déploient progressivement dans les écoles et où les enseignants souhaitent être accompagnés sur la création de nouveaux usages à valeur ajoutée en lien avec leur pédagogie traditionnelle. Le projet Kaligo a pour objectif d’offrir aux enseignants une solution spécifique en complément à d’autres contenus génériques proposés par des éditeurs scolaires et numériques.

Dans le cadre du projet Kaligo cycle 2, Script&Go, éditeur de solutions numériques innovantes sur tablette, se chargera du développement des différentes briques du cahier numérique.

Contact : BENOIT JEANNIN, Président ; benoit.jeannin@scriptandgo.com ; 02 30 96 20 60
Plateforme collaborative de mise en relation et de gestion qui aide annonceurs, créatifs freelances et agences de communication à travailler de la meilleure manière qu’il soit sur tous leurs projets

Service aux PME : la plateforme Krawd

Avec l’émergence d’internet et des réseaux sociaux, le média est devenu accessible pour 98% des entreprises françaises : les PME. De plus en plus de PME sont prêtes à investir pour un site d’e-commerce, du contenu pour les réseaux sociaux, des campagnes de crowdfunding, etc. Cette forte demande ne rencontre pas d’offre concrète et structurée. Les grandes agences de communication restent inaccessibles à cause de leurs tarifs élevés. Les petites agences et les créatifs freelances ne sont pas faciles à trouver et n’offrent ni la garantie d’un bon suivi ni une gestion de projet efficace.

Krawd donne accès à un pool de créatifs freelances rigoureusement sélectionnés et à une plateforme de gestion de projet complète, simple et intuitive où les PME et les freelances peuvent interagir. Elle a pour but de permettre à un client sans expérience dans la communication et à un créatif freelance - talentueux artistiquement mais peu enclin à la gestion de projet - de mener des projets plus complexes qu’un logo ou une affiche. Désormais, les PME bénéficient de la créativité que l’on trouve dans les grandes agences et réalisent leurs projets sur un outil qui permet d’éliminer les intermédiaires pour la gestion (chef de projet, commerciaux, etc.) ce qui réduit considérablement le prix. Krawd couvre l’ensemble des besoins de communication d’une entreprise : identité de marque, webdesign, rédaction, photographie, graphisme, vidéo et mise en page.

Depuis la loi Sapin de 1993 et la crise de 2007 la rentabilité des agences de communication n’a cessé de chuter. Les prix ont chuté mais leurs coût sont restés les mêmes. Aujourd’hui, dans une optique de performance, la plupart d’entre elles tentent d’implémenter des outils de gestion, mais ces solutions ne sont pas opérantes : les outils utilisés ne communiquent pas entre eux, la gestion des ressources est peu efficiente, les données d’un projet ne sont pas valorisées, etc.

Très vite Krawd s’est fait remarquer par les grands groupes de communication (Omnicom, Publicis, Dentsu, etc.) tant pour son approche sur la production d’un projet que sur la gestion des ressources humaines et le suivi financier. Suite à des signaux favorables, Krawd décide de saisir l’opportunité et propose aux agences de communication un SaaS de collaboration inspiré de sa plateforme initiale. Son design et ses technologies permettent d’éliminer les tâches chronophages à faible valeur ajoutée, de piloter la rentabilité des projets et de l’agence, de travailler sur un outil qui facilite la gestion de l’agence et de ses clients. Suite à une étude, plus de 60 heures d’entretiens, menée auprès d’employés et de dirigeants d’agences de communication, Krawd estime à 15% en moyenne le gain en productivité dont une
agence de communication peut bénéficier grâce à son outil. Ce gain de temps aux équipes permet à l’agence d’engranger plus de projets et donc d’accroître son activité.

La plateforme est porteuse d’une innovation organisationnelle de rupture qui modifie durablement la gestion de projet au sein des agences de communication. Enfin, elle repose sur des innovations technologiques orientées sur le data mining (traitement de la data) pour le pilotage financier de l’agence de communication en temps réel, ce qui contribue à renforcer la compétitivité de cette filière.

Contact : Arthur Hagiage, Président - Arthur@krawd.com – 06 74 72 87 59
K-RYOLE

Société : K'ROLE

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

Développement et industrialisation d’une remorque électrique intelligente pour vélo. La mesure des efforts exercés sur la liaison mécanique entre le vélo et la remorque permet de piloter en temps réel les moteurs électriques de la remorque afin que le poids de cette dernière (jusqu’à 250kg) soit neutralisé pour le cycliste.

K-Ryole est une remorque électrique intelligente pour vélo : attelée à votre vélo, elle vous permet de transporter jusqu’à 250 kilos sans effort et sans même vous en rendre compte ! Elle se fixe sur n’importe quel vélo, classique ou électrique, en quelques secondes et dispose d’une très grande autonomie de batterie.

K-Ryole s’adresse aux professionnels du dernier km cherchant une solution pratique et rapide en zone Urbaine, aux collectivités souhaitant faciliter la vie sans voitures à leurs usagers, aux parents pour transporter enfants et affaires, aux restaurateurs souhaitant créer des échoppes mobiles, aux artisans… Bref, à tous ceux qui pensent que la voiture n’est pas la meilleure solution, en ville et ailleurs, mais qui manquent aujourd’hui de solutions pour transporter ce qu’elle contient habituellement. K-Ryole est tout particulièrement adaptée pour les professionnels et les entreprises déjà équipés de vélos ou de VAE, puisqu’elle leur permet d’optimiser leur flotte existante en ajoutant une dimension utilitaire à leur(s) vélo(s) en fonction de leurs besoins.

Au-delà de ses fonctionnalités techniques, K-Ryole a un effet bénéfique sur la santé publique et la qualité de vie en ville. Sur le plan collectif, elle contribue à l’amélioration notable de l’environnement urbain de manière générale (pas de pollution de l’air, fluidification du trafic, réduction des nuisances sonores). Sur le plan individuel, elle permet à n’importe qui, quelle que soit sa condition physique (personnes peu sportives ou en surpoids, personnes âgées, …) de transporter des charges lourdes sans aucune difficulté et de réaliser un effort physique à vélo à l’intensité mesurée, bénéfique pour la santé à de multiples égards. K-Ryole s’inscrit enfin dans une logique de réduction de la consommation des matières premières : aujourd’hui, une voiture qui pèse 1 tonne à vide transporte en ville rarement plus de 300 kg (passagers, courses), alors qu’une K-Ryole pèse 50 kg à vide et offre la même capacité.

L’histoire

Gilles et Nicolas, les 2 fondateurs de K-Ryole, se sont rencontrés il y a 8 ans, sur les bancs de Supélec : animés par la même passion du défi sportif et de l’aventure, ils deviennent très vite inséparables. Les études bouclées, Gilles gravit les échelons dans le conseil en organisation puis en stratégie spécialisé dans le secteur de l’énergie, et Nicolas devient rapidement responsable...
d’une équipe de 50 agents de maintenance chez EDF. Après 5 ans, l’envie de prendre de la hauteur sur leurs débuts de carrières menés tambours battants les conduira finalement à se lancer dans la plus belle de leurs aventures : K-Ryole.

En pleine préparation d’un road trip zéro carbone à vélo à travers le continent américain, une question toute bête vient bouleverser le cours de leur aventure : comment transporter leur équipement de la manière la plus facile possible ? L’idée d’une remorque "suiveuse" et autonome en énergie fait rapidement son chemin, et, convaincus par son potentiel bien au-delà du voyage à vélo, Gilles et Nicolas revoient leurs plans. Quelques mois et de nombreuses équations plus tard, grâce à une équipe de choc et au soutien de Centrale-Supélec, des Mines de Paris et du Groupe La Poste, K-Ryole était née, prête à conquérir les rues du monde entier.

Contact : Gilles Vallier, Vice-Président ; gilles.vallier@k-ryole.com ; 06 89 21 54 48
LULU DANS MA RUE

Société : LULU DANS MA RUE

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

Plateforme technologique (BOT, algorithme matching, analyse prédictive) pour concept de « conciergerie de quartier » permettant de trouver à proximité de la personne en quête d’un coup de main dans son quotidien une personne qui a les compétences pour rendre un service précis contre une rémunération raisonnable.

Concept innovant et durable de conciergerie de quartier, Lulu dans ma rue a été créé par Charles-Edouard Vincent en juin 2015 et a pour vocation de générer de l’activité économique à l’échelle locale tout en redynamisant le lien social dans le quartier.

Notre société souffre aujourd’hui dans les grandes villes de phénomènes de plus en plus aiguës d’exclusion sociale et de solitude. « Réinventer les petits métiers » est le moyen de redonner un élan aux personnes exclues ou condamnées à l’inactivité, tout en créant du lien à l’échelle d’un quartier pour toutes les personnes qui en ont besoin, hommes ou femmes, jeunes ou âgés. La conviction de « Lulu dans ma rue » est que le numérique permet aujourd’hui de créer une économie locale, viable, de petits services de proximité qui soit un support à du lien social entre les habitants et un outil innovant d’insertion professionnelle. Lulu dans ma rue a donc l’ambition de construire une marque repère en redonnant du sens aux services à la personne : ils doivent être les supports d’entraide et de lien entre personnes d’un même quartier.

Un service innovant qui crée de l’emploi local sans faire de concurrence

A l’heure où l’on trouve tout à portée de clic, on ne sait jamais où trouver quelqu’un pour aider à bouger 3 cartons ou changer une ampoule. Lulu dans ma rue souhaite donc créer un concept nouveau de « concierge de quartier » qui permet de trouver, dans un rayon de 100 m autour de chez soi, la personne qui aura les compétences et l’envie de rendre ce service contre une rémunération raisonnable et dans un cadre légal : chaque Lulu est un micro-entrepreneur formé, assuré et motivé. Fixer une tringle à rideau ou faire du repassage, sortir mon chien ou installer ma freebox, descendre des cartons à la cave ou changer un pneu de voiture, les Lulus de mon quartier peuvent tout faire pour un tarif compris entre 5€ et 20€ la ½ heure (la plupart des services bénéficiant de 50% de réduction - crédit d’impôt). Pour permettre de trouver le bon Lulu, la plateforme internet de mise en relation s’articule avec un réseau physique de kiosques (anciennement à journaux, financé par la publicité) où des « concierges de quartier » peuvent me renseigner. Lulu dans ma rue a donc une vocation de création nette d’activité, sans destruction d’emploi ailleurs. Les demandes de services plus techniques qui n’entraîneraient pas dans les compétences des Lulus sont redirigées vers les artisans du quartier avec qui Lulu dans ma rue travaille main dans la main. A l’échelle des 4 grandes métropoles françaises, Lulu dans ma rue estime pouvoir développer de l’activité pour plus de 1700 personnes sur les 3 prochaines années. Aujourd’hui, près de 18 000 services ont déjà été rendus dans le centre de Paris et plus
de 450 demandes officielles d’ouverture de conciergerie de quartier Lulu dans ma rue ont été réalisées en France et dans le monde.

Contact : Charles Edouard VINCENT, Président ; charlesedouard.vincent@luludansmarue.org ; 06 03 48 79 38
Lib-Héros

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

Plateforme web et mobile dédiée à la prise de rendez-vous pour le soin à domicile avec des professionnels de santé

Lib-Héros est une plateforme web et mobile dédiée à la prise de rendez-vous pour le soin à domicile. Elle vient occuper un espace vacant sur le marché, alors que d’autres segments voisins se digitalisent avec succès, comme la prise de RDV, en cabinet uniquement, avec Doctolib ou MonDocteur.

Le soin à domicile est un marché important au niveau économique, social et humain :

- 440 000 professionnels de santé libéraux en France,
- 25% de la population a recours au moins une fois par an à un soin infirmier à domicile,
- 1,5 million de personnes dépendantes à domicile pour 11 millions d’aidants (proches…),
- Les soins infirmiers en ville et à domicile : un marché de 7,5 milliards d’euros en 2015,
- 1,2 millions de patients chaque année pris en charge par les PSAD.

Il s’agit d’un marché amené à croître de manière très importante sous l’influence de l’évolution des modalités de soins des Français mais aussi de notre situation démographique.

En lien avec la stratégie nationale de santé, les objectifs de confort, de qualité de vie, de sécurité, de qualité des soins mais aussi d’efficience économique, les patients suivront demain plus leurs traitements à domicile.

Le segment du soin à domicile n’est cependant pas outillé pour faire face à la croissance qui l’attend :

- La plupart des patients ne savent pas comment entrer en contact avec les professionnels de santé exerçant à domicile, dont l’offre est peu visible ;
- Les professionnels de santé exerçant à domicile manquent d’outils pour communiquer et se coordonner avec les autres professionnels de santé prescripteurs, qui sont pourtant nombreux à suivre les patients tout au long de leur parcours de soins.

Ces difficultés entraînent déjà des ruptures dans la prise en charge des patients. Le recours aux services d’urgence, pour cause de soins à domicile non effectués, représente 12% d’hospitalisations non-justifiées, sans parler de l’accélération de la perte d’autonomie pour les patients fragiles.
Lib-Héros met au service des acteurs de la santé et des patients, une technologie innovante de mise en relation en temps réel

1. Renseignement des besoins et recherche d’un professionnel de santé sur la plateforme LibHéros

2. Analyse du besoin par la plateforme et recherche dans bases de données en fonction des disponibilités et des localisations

3. Confirmation Prise de RDV avec patient
Mise à jour du planning pro et information patient via message, mail ou notification app.

4. Réalisation et confirmation des soins
Possibilité de reporting, selon les règles d’éthique et de confidentialité applicables, par sms/mail aux proches et/ou aux médecins prescripteurs

Contact: Florence HERRY, Présidente; fherry@libheros.fr ; 06 62 84 94 60
LIMA 2 – unification

Société : LIMA TECHNOLOGY
Thématique : Partager (biens communs, consommation collaborative)

Solutions d’unification et de scalabilité des produits LIMA, solution de sauvegarde et de partage de données toutes infrastructures tous terminaux

LIMA développe une solution hardware et software permettant d’unifier automatiquement, en un seul espace, l’ensemble des données des différents terminaux d’un utilisateur, ceci quel que soient les terminaux et les systèmes d’exploitation. Les terminaux ont un accès simultané aux données, quelle que soit le type de données et leurs tailles. L’innovation proposée est de stocker les données au sein d’un espace physique à la fois personnel et privé sous la forme d’un boîtier accompagné d’une application. Cela permettra d’unifier la mémoire de tous les terminaux connectés (Appareils mobiles, Ordinateurs, Supports de stockage …) comme s’ils ne formaient plus qu’un. Lima rendra alors n’importe quel terminal sans limite de mémoire avec les données physiquement accessibles à l’utilisateur (non présent dans un cloud inaccessible et non maîtrisable).

LIMA est centré sur un modèle B2C. L’entreprise a positionné son offre de services et à sa solution en direction de quatre segments marchés bien identifiés :

- Les utilisateurs de solutions NAS – serveurs de stockage en réseau (Lacie, WD) ;
- Les utilisateurs de solutions permettant de sauvegarder la donnée dans le Cloud (Dropbox, …) ;
- Les utilisateurs de disques durs externes ;

42
L’ensemble des personnes privilégiant la sauvegarde de données en local (privacy addict).

Contact : Séverin Marcombes, Président ; severin@meetlima.com ; 06 89 42 14 09
LONGREAD

Société : BOOKEEN
Thématique : Mieux apprendre et se cultiver : culture, média, loisirs, éducation

Développement d’un écran déporté à encre électronique pour smartphone

En 2016, la numérisation du marché du livre reste faible. Pourtant le marché potentiel du livre numérique est plus important que ceux de la musique, de la vidéo et des jeux vidéo réunis.

Les liseuses (écran à encre électronique) procurent la meilleure expérience de lecture immersive : pas de fatigue oculaire, pas de réflexion de la lumière sur l’écran, une très grande autonomie. Cependant la vente de liseuses recouvre un marché de niche réservé aujourd’hui aux grands lecteurs qui lisent plusieurs livres par semaine et sont prêts à payer plus de 100 € pour un terminal de lecture dédié.

Les constructeurs de liseuses poursuivent plusieurs stratégies techniques : fabrication de liseuses multifonctionnelles (Wi-Fi, 3G, audio, dalle tactile, éclairage…), écran à encre électronique couleur (mais encore à un prix rédhibitoire et aux couleurs décevantes), écran souple (mais le prix de fabrication est élevé et la robustesse n’est pas encore avérée) et enfin des liseuses low cost avec des composants d'entrée de gamme, cependant le coût de revient d'une liseuse fabriquée en Chine ne peut pas être aujourd'hui inférieur à 60 €.

Le projet LongRead vise une nouvelle approche, en rupture avec les usages actuels, qui pourrait permettre de démocratiser largement la lecture sur un terminal dédié en s'adressant à tous types de lecteurs. LongRead porte sur un objet communicant « écran à encre électronique » synchronisé avec un smartphone, intégrant un minimum de composants électroniques et logiciels, et à un prix de revient inférieur à 30€, ce qui permet d’envisager de nouveaux modes de commercialisation.

LongRead est connecté en Bluetooth Low Energy (BLE) à un smartphone pour servir de terminal d’affichage “satellite” dédié à la lecture longue et confortable. Il intégrera des fonctions de lecture basiques ; toutes les fonctions de recherche, achat, gestion de documents, de bibliothèque d’ebooks, étant effectuées sur le smartphone. Faire minimaliste n'est pas simple, et le projet de R&D porte sur la fabrication d'un circuit imprimé, le développement des micrologiciels, de l'application sur le smartphone et d'une interface de programmation (API) ouverte qui permettra à tout éditeur d’ applications mobiles (Android ou iOS) de transférer et afficher ses contenus sur le LongRead.

LongRead va offrir aux lecteurs équipés d'un smartphone la qualité et le confort de lecture d’une liseuse à encre électronique, mais à un tarif extrêmement bas, voire sans doute gratuit selon les modalités de commercialisation envisagées : modèle subventionné, partage de revenu, commercialisation classique et offre couplée (avec un abonnement presse ou télécom par exemple). Toutes sortes de documents sont concernées : articles de presse, livres, revues.
LongRead sera interopérable avec tout type de plateforme, permettra une gestion transparente des DRM et une lecture en toute autonomie une fois le transfert par BLE réalisé.

Bookeen, entreprise française pionnière du livre numérique, revendique aujourd’hui la cinquième place mondiale dans son secteur. Elle a construit et vendu, dans 50 pays, plus de 500 000 liseuses à encre électronique. Dans un marché du livre numérique encore en devenir, opposée à de grands challengers, Amazon, Kobo, l’entreprise enregistre une croissance à deux chiffres.

Pour Bookeen, seule PME française sur le secteur des ebooks à challenger les grands acteurs au niveau mondial, il s’agit d’une opportunité de trouver un nouvel angle d’attaque du marché du livre numérique, qui reste en potentiel considérable, via des modalités de commercialisation qui ne peuvent être envisagées qu’avec un nouveau type d’appareil d’un coût de revient de moins de 30€.

Contact : Michaël DAHAN, cofondateur et président de Bookeen ; mdahan@bookeen.com - 06 12 09 15 55
Société : MAKITOO

Plateforme SaaS, à destination des développeurs, permettant la détection et la configuration automatique des fonctionnalités présentes dans leur logiciel ainsi que l’analyse précise des performances de ces fonctionnalités (hotpatching, i.e, control your app on the fly).

Marché adressé et enjeux du projet

Le développement informatique, plus que jamais en plein essor, continue de se démocratiser et d’occuper une place centrale dans notre économie. De plus en plus de sociétés développent et vendent des logiciels, notamment sous la forme de logiciels « SaaS » (ndlr : Software as a Service) accessibles directement en ligne.

Dans cet univers où la concurrence s’intensifie, il faut se démarquer en faisant évoluer rapidement son logiciel, en y ajoutant de nouvelles fonctionnalités et en le personnalisant autant que possible afin d’améliorer l’expérience utilisateurs.

Si un système d’options paramétrables est souvent adopté, cela devient très vite incompréhensible pour les utilisateurs, et fastidieux à mettre en place et à entretenir pour les développeurs de ces logiciels.

Solution visé

La startup MAKITOO s’attaque à ce problème en proposant une solution innovante à destination des développeurs. Il s’agit d’une plateforme SaaS leur permettant de détecter et de configurer automatiquement les fonctionnalités présentes dans leur logiciel. Plus besoin de tenir à jour une liste d’options paramétrables à la main, les équipes produit peuvent gérer et personnaliser en temps réel leur service en fonction de leurs clients.

La solution repose sur trois fonctionnalités clés :

- La détection automatique des fonctionnalités présentes dans les programmes,
- La configuration de ses fonctionnalités sur un tableau de bord,
- L’analyse précise des performances des fonctionnalités.
**Innovation ciblée**

Experte en résolution de bugs informatiques en temps réel, l’entreprise Makitoo permet aux équipes de développeurs de mettre à jour leur logiciel en temps réel, accélérant ainsi les cycles de développement traditionnels.

Makitoo est aujourd’hui le seul acteur sur le marché à proposer un outil permettant d’analyser automatiquement le code source des programmes afin de pouvoir modifier leur comportement à distance pendant leur exécution.

Ceci en fait potentiellement un outil universel pour la gestion des fonctionnalités des logiciels, avec une vitesse et une facilité inconcevables jusqu’alors pour les développeurs.

**À propos de Makitoo**

Créeé fin 2015 après plusieurs mois de développement au sein de la startup studio TechnoFounders, la jeune entreprise française MAKITOO conçoit une technologie reposant sur des années de recherche effectuées à l’INRIA.

Déjà primée au concours national i-lab 2016 (ndlr : Concours du Ministère de la Recherche) pour son caractère innovant, elle souhaite désormais élargir son offre en proposant aux développeurs de paramétrer et de personnaliser leurs programmes en temps réel.

Contact : Emmanuel DISSOUBRAY, Directeur Général ; e.dissoubray@makitoo.com ;  06 03 90 64 42
Développement d’une plateforme et de services de certification d'applications connectées dans le secteur de la santé et du bien-être.

Marché et enjeux

Dans le cadre du vieillissement de la population et de la maîtrise des coûts de santé, la prévention, le bien-vieillir et l’autonomie des personnes à domicile (personnes âgés, en situation de handicap, aidants…) ainsi que la meilleure prise en charge des patients atteints de maladies chroniques deviennent des préoccupations majeures pour notre société.

La santé connectée (applications mobiles, objets connectés et services associés en santé) répond fondamentalement aux besoins des individus de plus en plus équipés (77% taux équipement en smartphones ( )) et qui sont en quête de bien-être, de santé et de performance.

Face à un secteur pléthorique (plus de 165 000 applications mobiles de santé dans le monde ( )), globalement peu régulé, et où la protection des données personnelles et la fiabilité du contenu sont cruciaux, l’enjeu de l’évaluation des applications et objets connectés de santé n’est plus à démontrer.

Produits, services ou solutions visées

Forte de sa réussite opérationnelle dans le secteur de la labellisation de la santé connectée, le projet M-LIFE de Medappcare est de passer d’une labellisation à une certification disruptive autour du « mieux vivre connecté », secteur plus large, à forte croissance et prometteur en termes de prévention et d’autonomie.

Le projet M-LIFE permet d’amplifier, d’accélérer et de sécuriser le développement de Medappcare par la crédibilité supérieure d’une certification par rapport à une labellisation. Ce projet prometteur s’inscrit à la croisée de la confiance numérique et du mieux-vivre puisque 72% des Français se prononcent en faveur d’un signe de reconnaissance qualité en santé connectée (1).

Innovations ciblées

Ce développement structurant pour l’activité fait entrer l’entreprise dans la catégorie des Organismes Certificateurs qu’elle vient révolutionner par son modèle économique (BtoBtoC) par le financement des évaluations par des grandes entreprises (groupes de protection sociale, assurance, corporate welness…).

L’évaluation des usages par les consommateurs finaux est un véritable enjeu dans le mieux-vivre connecté. Medappcare met en œuvre une évaluation inédite et participative en vie réelle
auprès des consommateurs finaux afin que les utilisateurs évaluent les produits et services et fassent remonter leurs audits directement.

**Présentation de l’entreprise**

Medappcare est la première entreprise en Europe à avoir développé un référentiel multicritère d’évaluation des applications mobiles de santé, validé par un Comité Scientifique de premier plan. Depuis 2014, Medappcare procède à des évaluations d’applications mobiles (CNAMTS, Plan Alzheimer, Vidal…) et développe aussi pour des clients, des plateformes web en BtoBtoC de recommandation d’applications labellisées sur le modèle du partenariat avec AG2R LA MONDIALE, premier groupe de protection sociale en France avec 14 millions de bénéiciaires.

Contact : David Sainati, tél : 06 81 57 45 13, d.sainati@medappcare.com
FIT ARENA

*Société : SMC2 GROUP*

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

Conception et gestion d’infrastructures sportives connectées (espace urbain multisports connecté et son business model associé intégrant l’exploitation).

Marché adressé et enjeux du projet

Dans les collectivités, les équipements sportifs de proximité sont vieillissants et ne répondent plus aux nouveaux usages de consommation avec l’arrivée de l’économie digitale et l’évolution des pratiques sportives. Ils représentent une contrainte sur les finances publiques dont les budgets se restreignent malgré une demande croissante des usagers. Le sport est un enjeu de société majeur pour la cohésion sociale et la santé de la population.

Notre solution

Notre volonté est de créer des espaces urbains multisports ludiques et connectés conçus et gérés par nos soins, mis à disposition des collectivités pendant les heures creuses et ouverts à tout public aux heures pleines à des tarifs compétitifs. Fit Arena proposera 3 types d’activités sportives : Foot, Biking, Fitness.

L’exploitation numérique des salles permet de répondre aux nouveaux usages de consommation avec réservation et accès en ligne et de proposer également une expérience de sport augmentée. Notre solution renforce les liens sociétaux et intergénérationnels en développant par ailleurs le sport santé.

La priorité est de fournir à l’utilisateur une expérience de qualité, à valeur ajoutée, simple et conçue pour être partagée ensuite. Ceci sera rendu possible par la combinaison de nos innovations sur le lieu et sur l’écosystème digital mis en place.
Nos innovations

Notre offre est innovante de la conception de l’équipement sportif, à l’exploitation, en passant par le financement. Concrètement, cela se traduit par des innovations techniques liées à la connectivité (tambour, caméra, détecteur de mouvement, écran connecté, application smartphone en lien avec tous les éléments techniques du concept et valable pour toutes les activités) et par innovation de procédé et d’usage (réservation en ligne de sa séance de sport, la ville comme espaces de jeux et pratique sportive, l’interaction avec les collectivités et la mutualisation de nos moyens pour développer le sport pour tous dans la ville, la salle de sport connectée devient un nouvel outil de gestion des espaces publiques et animation des communautés).

A propos de nous

Fit Arena est imaginée par 3 associés : Nicolas Robin, Samuel Guillermond et Tanguy Jaillet. Depuis 2003, ils développent et dirigent

SMC2 spécialisée dans la conception et la construction d’espaces sportifs.


Notre ambition : proposer aux collectivités territoriales un espace ludique et sportif connecté pour leur permettre de réimplanter la pratique sportive au cœur des zones urbaines, tout en recréant du lien social entre les utilisateurs grâce à l’apport des outils connectés. Une solution globale et un premier pas vers la smart city.

Contact : Lucie ANDONI - Tél : +33 (0)4 78 67 86 76 - lucie.andoni@smc2-construction.com
Neuroprofiler

Société : TSJR
Thématique : Mieux consommer (paiement, finance, commerce)

Serious game d’évaluation du profil risque d’un investisseur (finance comportementale et machine learning).


En quoi consiste Neuroprofiler ?

En un jeu qui prend seulement quelques minutes et qui permet au conseiller financier d’évaluer avec finesse le profil investisseur de son client. Avec un algorithme couplant plus d’un million de profils client différents à une mine d’informations sur la psychologie et les préférences d’investissement du client, Neuroprofiler va bien au-delà des exigences de l’Union Européenne d’imposer aux conseillers d’évaluer le profil de risque de leurs clients. Il s’appuie en réalité sur des théories fondateuses de la finance comportementale, comme celle de la Prospect Theory établie par le prix Nobel d’économie 2002 Daniel Kahneman.

Qu’apporťe votre solution en matière d’usage ?

Neuroprofiler couvre l’ensemble du processus d’évaluation du profil de risque du client. Le traitement des données est immédiat et le profil du client est automatiquement archivé sur la plateforme du conseiller. Ce dernier peut aisément mettre à jour le profil de son client et suivre son évolution dans le temps. Il a également accès à des outils lui permettant de comprendre les données scientifiques à l’origine du profil de risque de son client (traits de personnalité, biais cognitifs). Le conseiller a donc tous les éléments en main pour comprendre en détail la psychologie de son client, et donc pour lui proposer les services et les produits les plus adaptés. Neuroprofiler révolutionne ainsi le profilage de risque, en offrant aux gestionnaires une solution à leurs problèmes de conformité et un outil puissant de personnalisation de ses services.
Comment voyez-vous l'avenir ?
L'Europe n'est pas la seule région du monde à avoir imposé l'évaluation de profil d'investisseur. Cette exigence touche plus de 80% des pays industrialisés. Dans un contexte de digitalisation et de transformation du monde financier, notre ambition est de développer Neuroprofiler à l'international, et de le diffuser à tous les conseillers financiers, qu’ils soient indépendants ou salariés d’une grande institution financière.

Contact : Tiphaine Saltini, CEO ; tiphaine.saltini@neuroprofiler.com ; 07 83 85 44 09
NEVER EAT ALONE

Société: NEVER EAT ALONE
Thématique : Mieux vivre (santé, sport, bien-être)

Etude et développement de la plateforme pour entreprise - Workwell afin de développer un algorithme de matching entre collaborateurs respectant la confidentialité, de créer des interconnexions avec les logiciels internes de l’entreprise et d’élaborer une plateforme de distribution d’applications et de services “à la volée” au sein d’une entreprise. Cette plateforme aura une diffusion internationale.

Favoriser les rencontres entre salariés en dehors de leurs services et renforcer les échanges bottom-up sont des problématiques récurrentes dans les grandes entreprises.

C’est lors d’un stage chez UBS, que la présidente et co-fondatrice de la jeune startup innovante NEVER EAT ALONE se rend compte des difficultés de rencontrer des salariés d’autres services, de casser les strates hiérarchiques ou de tisser des liens entre collègues.

Sur ce domaine, aucun acteur ne propose de réelles solutions traitant de cette problématique.

Pour répondre à ce besoin, la jeune startup a créé une plateforme de rencontre interne aux entreprises. Cette plateforme, composée d’une application mobile à destination des salariés et d’un dashboard, permet de favoriser les rencontres en simplifiant l’organisation de déjeuners entre les salariés qui ont les mêmes centres d’intérêt.

“Everyone understandably wants to build higher-performing, more cohesive teams, but there has to be a better way to do it. Researchers [...] say they’ve found a deceptively simple method: Encourage teams to eat together!”

Kevin Kniffin (Harvard Business Review, November 2015)

Éviter les guerres entre les services, favoriser l’innovation, développer le partage de connaissance, simplifier le processus d’onboarding sont autant de bénéfices qui ont pu être observés au fil des utilisations par les grandes entreprises.
Aujourd’hui, plus d’une vingtaine de clients du CAC40 en France et du Fortune 500 aux États-Unis ont adopté ce nouveau moyen de valoriser le réel asset des grandes entreprises, les connexions et la synergie entre les salariés. Avec près de 10 000 utilisateurs actifs mensuels pour un déjeuner en moyenne par utilisateur et par mois, l’application s’est d’ores et déjà démarquée par rapport aux autres réseaux internes de type intranet ou réseau social d’entreprise.

Entourée par des personnalités prestigieuses comme Anne Lauvergeon, Clara Gaymard ou Kevin Kniffin (docteur en comportement et dynamique de groupe), l’ambition de la jeune société est de devenir l’application de services leader sur le marché en mettant le bien-être, le service et l’échange entre les salariés au centre de la proposition de valeur.

“When an employee feels happy and connected, he is twice less sick, 6 times less absent, 9 times more loyal, 31% more productive and 55% more creative.”

Contact : Marie SCHNEEGANS, Présidente ; marie@nevereatalone.io ; 06 41 68 14 41
Moteur de recherche documentaire en langage naturel s’appuyant sur des bases de données linguistiques ‘propriétaires’, enrichies de données issues d’algorithmes de deep learning textuel, pour tendre vers une désambiguïsation systématique des requêtes en langage naturel (multi-langues).

LEXISTEMS* fournit des solutions de référence pour la compréhension, l’interrogation et la création de textes en langage naturel. Conçues autour de technologies à forte valeur ajoutée, nos solutions offrent aux hommes et aux systèmes automatiques (Big Data, Text Analytics, Intelligence Artificielle, assistants personnels…) des compétences uniques sur la langue écrite et parlée.

Bien que nos travaux remontent à plusieurs années, l'entreprise est née en 2016. L'équipe se compose de spécialistes de haut niveau (entrepreneuriat, informatique, linguistique, marketing de l'innovation) issus de grandes institutions nationales (Centrale Paris, EM Lyon, ENS Lyon, Paris IV - Sorbonne, Paris V - René Descartes) et de l'écosystème HPC (High-performance computing).

**Présentation et enjeux du projet**

Les interactions homme / machine en langage naturel constituent le prochain développement de notre civilisation numérique. Pour l'individu, l'entreprise et la collectivité, elles autorisent l'émergence de nouveaux usages synonymes de simplification et de liberté.

Les applications de notre projet répondent à de nombreux besoins de la vie quotidienne et professionnelle. Elles donnent accès à des trésors de connaissances ou de documents souvent inexploités. Elles permettent d'industrialiser un grand nombre de traitements sur l'expression humaine, notamment en contextes spécialisés (finance, juridique, politique, technique, médical…). Enfin, elles devraient contribuer à réduire la barrière numérique encore très présente dans certaines couches de la population.

**Produits, services et solutions visés**

Pour atteindre ces objectifs, nous développons un ensemble de technologies complémentaires : des bases de données lexicales et des moteurs de compréhension du langage naturel. Ces technologies sont utilisables conjointement ou séparément par nos clients.

Nos bases de données lexicales reproduisent le trésor de connaissances linguistiques et culturelles que les hommes mobilisent au quotidien pour s'exprimer et se comprendre. Utilisées comme références autour du mot et de l'idée, elles se consomment via des interfaces sécurisées ultra-rapides qui s'adaptent automatiquement aux processus de nos clients. Grâce à ces bases
de données, les fournisseurs de services autour du mot accroissent la productivité, la pertinence et la précision de leurs prestations de façon très significative.

Nos moteurs de compréhension du langage naturel interprètent les questions des utilisateurs et renvoient des réponses composées à partir de bases de connaissances publiques ou privées. Grâce à eux, toute organisation détenteuse d'un capital-données peut le valoriser pleinement, en l'exposant de la façon la plus simple qui soit à ses collaborateurs ou à ses clients. Ces moteurs fonctionnent aujourd'hui sur le français et l'anglais (nous disposons de démonstrateurs sur plusieurs types de bases dont Wikipedia).

**Innovations ciblées**

Nous innovons d'abord par l'exhaustivité et la transversalité sans équivalent de nos données, qui proviennent de technologies d'extraction multilingues propriétaires. Nous développons par ailleurs des algorithmes d'intelligence artificielle (approches "deep learning") pour l'enrichissement permanent de référents lexicaux génériques ou métiers.

Nos efforts de R&D concernent également l'adaptation du Traitement automatisé du langage naturel (TALN ou Natural Language Processing en anglais) à la langue française. Issus principalement d'universités américaines, les algorithmes de base du TALN présentent un fort biais anglophone, qu'il convient aujourd'hui de dépasser.

Enfin, nous innovons sur la flexibilité, la sécurisation et la dimension temps réel des échanges de données lexicales, avec pour objectif la création d'un protocole dédié destiné à être standardisé.

Par souci éthique, nous reversons une partie de nos travaux à la communauté en Open Source, afin que les avancées réalisées puissent bénéficier au plus grand nombre.

**Contact** : Marie GRANIER, Président - marie.granier@lexistems.com - 06 89 58 03 29
Plateforme d'appariement ciblant les offres et les demandes d'emplois à faible valeur ajoutée

Aujourd’hui l’univers de la restauration, notamment sur le lieu de travail, est en totale réinvention.

Au bureau, lorsqu’on prend sa pause déjeuner, on veut désormais savoir ce qu’il y a dans notre assiette !

Oui, on veut pouvoir manger vite, mais on ne veut plus manger n’importe quoi.

La tendance de fond est aux produits frais, bruts et locaux.

La solution, c’est NU! : Une pause déjeuner facile, ludique et rapide.

Et en plus, c’est zéro-déchet !

Une proposition de produits frais et sains cuisinés par des restaurateurs partenaires. Un frigo connecté H24 en libre-service en entreprise qui propose une sélection de plats et encas dans des contenants consignés. Une expérience d’achat cashless et ultra-pratique grâce à des étagères connectées et l’application NU!

Contact : Aude CAMUS, DG ; aude@projet-nu.fr ; 06 18 62 32 14
Calculatrice graphique pour tous les lycéens

Lorsqu’un élève entre au lycée, il doit faire l’acquisition d’une calculatrice graphique. Aujourd’hui les élèves s’équipent majoritairement d’un modèle Texas Instruments ou Casio, qui sont en réalité pratiquement les deux seuls fabricants à proposer des modèles adaptés. Malheureusement les modèles proposés n’évoluent pratiquement pas, et les constructeurs distribuent aujourd’hui pratiquement les mêmes modèles qu’il y a 20 ans. Cela paraît invraisemblable si nous comparons l’évolution des autres appareils électroniques sur la même période.

Nous souhaitons donc proposer aux élèves une calculatrice graphique revue au goût du jour. Si en vingt ans les téléphones mobiles ont vu leurs capacités multipliées d’un facteur 10 000, pourquoi serions-nous obligés d’enseigner avec les mêmes appareils qu’en 1990 ?


Crée en 2016, la société NumWorks est structurée en quatre pôles. Tout d’abord un pôle conception produit : en relation très étroite avec un panel de professeurs et d’élèves nous concevons notre produit selon une méthodologie agile et itérative. Ensuite un pôle logiciel et électronique puisqu’une des barrières à l’entrée de ce produit est la complexité de son logiciel de calcul. Dans ce domaine notre équipe met 20 ans d’expérience au service de ce projet. Ensuite un pôle génie industriel : produire un objet électronique nécessite de concevoir non seulement le produit mais également tous ses procédés de fabrication et de distribution. C’est un des enjeux majeurs de notre produit qui vise à avoir un coût de production très compétitif. Enfin un pôle marketing et communication puisque comme tout nouvel entrant, nous devrons convaincre les prescripteurs (les professeurs en l’occurrence) des qualités de notre produit.
Contact : Romain Goyet, 0126271722, romain.goyet@numworks.com
Le modèle d’affaires de PrestaShop, éditeur de logiciel eCommerce en open source, est basé sur un modèle dit « freemium » qui repose essentiellement sur la vente de modules logiciels additionnels.

Un écosystème en recherche de confiance
Or nous constatons que faute de confiance et de traçabilité suffisante dans l’univers open source, une partie non négligeable des développeurs ne souhaite pas proposer ses modules sur la place de marché (crainte que les modules soient altérés, que les licences soient détournées et que les achats ne se fassent pas).

Une place de marché assurant la traçabilité et l’immutabilité en utilisant la Blockchain
PrestaTrust qui a vocation à être une solution de certification et de traçabilité non centralisée et ouverte, basée sur la technologie blockchain afin de favoriser l’économie du logiciel libre en répondant aux enjeux autour de la traçabilité du code et du respect des licences logicielles Open Source.

La place de marché PrestaTrust a donc deux finalités principales liées à cet objectif de confiance :

- Garantir l’enregistrement des modules mis à disposition via PrestaShop et gérer les droits attachés à chaque module tel que définis par le développeur ;
- Permettre une traçabilité des avis postés, afin de mieux informer l’eCommercent acheteur potentiel sur la qualité du module qu’il souhaite acquérir et garantir au développeur que les avis proviennent effectivement de membres de la communauté PrestaShop utilisateurs de son module.
Un impact économique attendu pour l'écosystème PrestaShop et pour l'écosystème Open Source

Produit PrestaTrust

Grâce à cette traçabilité, à cette sécurité assurée de manière décentralisée et à faible coût, le chiffre d’affaires de PrestaShop et celui de l’ensemble des contributeurs sera largement augmenté. Quant aux eCommerçants ils seront également rassurés sur les modules acquis sur la place de marché, puisqu’ils disposeront eux aussi des moyens de vérifier en temps réel via le site PrestaTrust, l’origine et l’intégrité de leurs modules.


Contact : Corinne LEJBOWICZ, Directeur général ; Corinne.Lejbowwicz@prestashop.com
01 76 23 25 35
**QAPA COLD MATCHING**

*Société : QAPA*  
Thématique : S’entraider (services à la personne, bien social)

**Plateforme d'appariement ciblant les offres et les demandes d'emplois à faible valeur ajoutée**

Le chômage, un problème majeur pour la France (plus de 10% en 2015), fait intervenir de nombreux aspects sociétaux et industriels. Notre proposition s’intéresse au phénomène de frictions du marché du travail liées aux difficultés d’appariement entre recruteurs et demandeurs d’emplois, qui fait que même avec un chômage important, des emplois restent inoccupés. Par rapport aux approches existantes, notre proposition comporte deux originalités essentielles. En premier lieu, elle vise une plateforme d’appariement ciblée sur les offres et les demandes d’emplois à bas salaires. Le chômage touche en effet les travailleurs différemment selon leur niveau de qualification. Selon l’Observatoire des Inégalités (janvier 2015), le taux de chômage des non diplômés est presque trois fois plus élevé (17%) que celui des personnes qui disposent d’un diplôme niveau bac + 2 (6%). Chez les jeunes de moins de 29 ans et non diplômés, le taux de chômage n’est pas loin de 40%.

En second lieu, elle adapte et étend les principes du filtrage collaboratif. La valeur ajoutée technologique est d’utiliser l’information contenue dans les usages (qui clique sur quelle offre/demande), qui va au-delà des informations explicites disponibles (textes des offres et des demandes). En particulier, les usages révèlent les priorités implicites des acteurs et leur compréhension des informations explicites des autres acteurs. Pour la population des non diplômés, pour lesquels il n’existe pas ou peu de signal lisible de productivité, l’élaboration d’une plate-forme d’appariement fondée sur les usages représente à la fois une avancée technique majeure mais aussi un soutien de première importance à la lutte contre le chômage d’une population particulièrement touchée.

Cette avancée technologique s’appuie sur la conjonction de trois facteurs :

- Les données d’usage sont disponibles. Les archives de la Société Qapa (5 millions d’offres d’emploi, 4 millions de CVs, 5 milliards de clics entre 2012 et 2016) sont directement utilisables pour recommander un CV ou une offre présents dans la base ; une première preuve de faisabilité a été obtenue concernant le défi algorithmique1;
- Le verrou, pour appliquer ici le filtrage collaboratif, est que celui qui a trouvé (un emploi, un employé) ne cherche plus. L’avancée technologique concerne le problème de démarrage à froid (cold start) : utiliser les données du passé pour appairer des offres/CVs nouveaux.
- Les 2 sous-traitants sélectionnés sont clés : INRIA-Université Paris Sud dispose des moyens scientifiques de participer à la conception des nouveaux algorithmes visés. Dataiku dispose aussi des moyens technologiques de les mettre en œuvre à grande échelle.
C’est le marché global du travail pour les personnes peu ou pas qualifiées qui est visé à terme. Cette plate-forme doit s’intégrer sur la plate-forme existante Qapa qui est aujourd’hui le 1er site d’emploi en France (4 millions de candidats inscrits dont 70% de peu ou pas qualifiées). Aucun acteur n’a à ce jour développé des algorithmes spécifiques pour l’appariement des demandes peu ou pas qualifiées avec les offres d’emploi. Les retombées économiques sont grandes pour Qapa, dont elles augmentent le capital technologique et le rayonnement. Pour ce projet, Qapa prévoit de recruter 2 profils R&D, 1 Big Data, 4 ingénieurs, 1 chef de projet et 2 techniciens. Des commerciaux seront recrutés pour sa commercialisation. Les conséquences sociales sont primordiales puisque ce projet doit permettre de diminuer le chômage des plus touchés en matchant en temps réel les bons candidats avec les bonnes offres. L’impact à court terme peut être estimé, en imaginant que n utilisateurs de la plateforme Qapa en recherche de travail (temporaire ou permanent) bénéficient de l’UNEDIC. Le fait que leur temps de recherche d’emploi soit réduit de 6 à 5 mois permet d’économiser n x mois de cotisation. Pour donner un ordre d’idée, le nombre de nouveaux demandeurs d’emploi enregistrés chaque mois sur la plate-forme Qapa est de l’ordre de 150 000.

Contact : Stéphanie DELESTRE, PDG - stephanie.delestre@qapa.com - 06 61 08 83 18
QONTO (QTO)

Société : OLINDA

Thématique : Mieux consommer (paiement, finance, commerce)

Développement d’une banque en ligne dédiée aux PME et startups

Marché adressé et enjeux du projet
Créé par deux entrepreneurs frustrés par leur expérience bancaire - chronophage, opaque et peu adaptée à leurs besoins. Qonto offre le premier compte courant 100% en ligne, dédié aux entrepreneurs et PME. De l’ouverture du compte, à l’obtention instantanée des moyens de paiements, aux outils pour optimiser la gestion de la trésorerie et faciliter la comptabilité, l’équipe de Qonto ambitionne de réinventer l’expérience bancaire des entreprises. Qonto lancera début 2017 son service qui s’adresse aux 700,000 PME françaises de services (cabinets de conseil, par exemple) et/ou à forte appétence digitale (startups, entreprise de e-commerce), qui ne sont pas satisfaites de l’offre bancaire actuelle : 30% d’entre elles envisagent en effet de changer de banque dans les douze prochains mois. L’expansion européenne suivra fin 2017, avec le lancement de trois pays, sur un positionnement similaire.

Produits, services ou solutions visées
Qonto permet d’obtenir en 5 minutes et en ligne : un compte courant avec IBAN, une ou plusieurs cartes de paiement MasterCard, l’accès à des services de gestion natifs ou tiers (intégrés via API).
L’ambition de Qonto est de faciliter la gestion financière/comptable des PME, avec des outils modernes, un pricing clair et transparent, une expérience client fluide, et un service client très réactif. De plus, Qonto est 50% moins cher qu’une banque traditionnelle, permet à ses utilisateurs de passer 30% de temps en moins à gérer des tâches administratives.

Interface intuitive de Qonto, disponible sur ordinateur, tablette et mobile

Innovations ciblées
*Qonto facilite le travail en équipe.* Qonto donne à chaque administrateur la possibilité de créer un accès personnalisé pour chacun de ses collaborateurs, permettant à celui-ci de gérer ses...
dépenses et/ou celles de l’entreprises en toute autonomie : qu’il s’agisse de joindre les justificatifs des dépenses, de demander à la comptabilité d’effectuer un virement, ou de changer le PIN de sa carte.

**Qonto est 100% en ligne.** L’ouverture du compte et sa gestion au quotidien se font entièrement en ligne : pas de papier, pas de courrier. En outre, les factures récurrentes sont automatiquement récupérées par Qonto et rapprochées aux transactions correspondantes.

**Qonto est un “hub” de service.** Grâce à des fonctionnalités natives et des intégrations avec le meilleur des outils “fintech” et “SaaS”, Qonto met à disposition de ses clients les meilleurs services, directement dans son interface.

**La tarification de Qonto est claire et transparente.** Qonto ne cache pas de frais, ni de mauvaise surprise.

Contact : Alexandre PROT, Directeur général – alex@qonto.eu, press@qonto.eu – 06 82 71 38 62
QYPREDICT

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

Développement d’un logiciel qui permettra aux neurologues, aux neuroradiologues et aux laboratoires pharmaceutiques de bénéficier de modèles de prédiction fiables pour anticiper l’évolution clinique chez les patients atteints de sclérose en plaques et chez les patients victimes d’AVC ischémique

Enjeux du projet

La sclérose en plaques (SEP) est une maladie chronique, auto-immune, inflammatoire, et neurodégénérative. Il s’agit de la pathologie chronique la plus répandue parmi les maladies neurologiques invalidantes de l’adulte jeune entre 20 et 40 ans : elle affecte 2,3 millions de personnes à travers le monde et 90 000 en France.

De même, l’accident vasculaire cérébral (AVC) est une pathologie très fréquente, affectant en 2010 33 millions de personnes dans le monde et 130 000 en France. L’incidence de ces accidents augmente avec l’âge, et du fait du vieillissement de la population, le nombre de patients atteints est en continuelle augmentation ; or il s’agit en France de la troisième cause de mortalité et de la première cause d’handicap grave.

Aujourd’hui, les facteurs cliniques ne sont pas suffisants pour prédire efficacement l’évolution des troubles cognitifs et moteurs, et l’efficacité thérapeutique pour ces deux pathologies.

Innovation

Le projet QyPredict vise à développer un logiciel innovant qui permettra aux neurologues, aux neuroradiologues et aux laboratoires pharmaceutiques de bénéficier de modèles de prédiction fiables pour anticiper l’évolution clinique chez les patients des maladies du système nerveux central, donc la sclérose en plaques et l’AVC ischémique. Ce logiciel permettra des essais thérapeutiques beaucoup mieux ciblés et une prise en charge plus personnalisée des patients.

La technologie de QyPredict intègrera des algorithmes de segmentation automatisée d’images médicales et de machine-learning. Le logiciel sera un dispositif médical délivré en mode service (SaaS), qui sera certifié CE et FDA pour une utilisation en routine clinique :
A propos de Qynapse

Qynapse® commercialise une technologie innovante pour mesurer l'efficacité thérapeutique et prédire l'évolution clinique des maladies du système nerveux central (dont l’AVC, la sclérose en plaques, la maladie d’Alzheimer et Parkinson). Nos logiciels quantifient automatiquement des biomarqueurs d'imagerie et les conjuguent avec d'autres données cliniques pour aider les laboratoires pharmaceutiques, les neurologues, les radiologues et les experts en imagerie à prendre des décisions plus précises.

Qynapse® émane de la plateforme de neuro-imagerie CATI (Plan Alzheimer 2010) et a son siège à Paris.

Contact : Olivier Courreges, Président - ocourreges@qynapse.com - 06 29 41 22 52
Semelle connectée pour chaussure de sécurité avec plusieurs fonctionnalités (collecte de données, commande par mouvement du pied)

Marché adressé et enjeux du projet
L’industrie française doit reconquérir des parts de marché et seule « l’industrie du futur » peut y parvenir et pour cela les opérateurs –pas seulement les robots- doivent être connectés.
Notre marché initial vise à proposer aux collaborateurs/trices du monde industriel, un assistant digital qui assure la protection de leur santé, de leur sécurité, ainsi qu’une meilleure qualité de production.
Cet assistant se matérialise sur des équipements de protection individuelle connectée (des chaussures de sécurité connectées via leurs semelles). Notre marché se situe à la croisée de l’industrie du futur, des chaussures de sécurité et du bien-être au travail. Rcup (marque de Wercup Sas) visera également ultérieurement les sportifs et la « silver economy ».

Produits, services ou solutions visées
Rcup propose aux entreprises un produit physique, connecté et intelligent et une plateforme de données : une semelle morphologique individualisée pensée par des podologues pour prévenir le mal de dos.
• Remontée de données sur la pénibilité au travail : accès à la durée exacte du temps d’exposition aux températures extrêmes et aux poids portés tout au long de la journée.
• Sécurité et prévention d’accidents : détection de chute de personne et de situation à risques à l’aide de capteurs placés dans la semelle. Une alerte automatique se déclenche alors, afin de permettre une intervention immédiate.
• Prévention des troubles musculo-squelettiques : surveillance de postures et coaching postural individualisé grâce au « machine learning ».

Innovations ciblées
• « Digital assistant » : véritable assistance numérique, Wercup accompagne son utilisateur de façon interopérable dans le monde de demain :
• « Command by motion » : Wercup propose un acquittement machine avec un tapement du pied afin de gagner du temps sur une ligne de production.

Présentation de l’entreprise
Crée en 2014, Wercup a été imaginée par Frédéric Lassara qui fut, durant 13 ans, dans l’industrie automobile et expert de la voiture connectée, et co-créée par Ludovic de Villepin, praticien podologue depuis 14 ans et spécialiste de la 3D.
Contact: Frederic LASSARA, Président – frederic.lassara@wercup.com – 06 99 55 96 83
Développement d’un logiciel pour une analyse automatisée du séquençage afin d’amener la génomique en routine dans le parcours de soin en néphrologie

MARCHE ADRESSE ET ENJEUX DU PROJET
Le génome des patients est rendu accessible par les progrès technologiques du séquençage. Il est devenu un élément essentiel dans le développement de la médecine personnalisée où les thérapies sont ciblées en fonction du génome du patient. Les applications logicielles qui exploitent l’information génomique sont jusqu’à présent réservées à des utilisateurs experts en génétique et non aux médecins qui sont pourtant ceux qui demandent ces informations. Face à la montée du séquençage haut débit et à la volonté d’étendre son usage en médecine (il s’agit de passer de l’analyse de quelques milliers à des millions de génomes dans la décennie à venir), le projet SAGE apporte de nouveaux outils d’analyse qui mettent l’information génomique directement à la portée du médecin.

PRODUITS, SERVICES OU SOLUTIONS VISEES
Nous proposons d’étendre Diagen, solution d’analyse de génome commercialisée par Traaser, dédiée aux médecins pour la prise de décision médicale (diagnostic de maladie, indication thérapeutique). Diagen permet à un médecin fournissant les données génomiques de son patient, de recevoir un compte-rendu médical lui présentant le résultat de l’interprétation du génome de son patient. Ce compte-rendu contient toute l’information requise au médecin pour prendre une décision médicale, du diagnostic au choix d’une thérapie.
**INNOVATIONS CIBLEES**
Le génome d’un patient comporte des centaines de milliers de variations génomiques comparé à n’importe quel autre individu parmi lesquelles il faut pouvoir identifier celles en rapport avec une question médicale donnée. Cette tâche complexe et fastidieuse, réalisée par des experts en génomique, est extrêmement consommatrice de temps. L’innovation du projet réside dans l’automatisation du traitement de l’information génomique de manière à identifier rapidement les variations les plus pertinentes à considérer. L’analyse du génome par Diagen produit une information directement actionnable par le médecin. Cette prouesse est rendue possible par les technologies employées mises en œuvre dans le projet ; elles étendent en effet les capacités d’analyse des génomes pour permettre de filtrer les informations non pertinentes, en intégrant la connaissance du domaine sous forme de règles expertes. Grâce à cette expertise mobilisée automatiquement dans la solution Diagen, le traitement de l’information génomique est réalisé très rapidement, de façon standardisée.

**PRESENTATION DE L’ENTREPRISE ET DES PARTENAIRES**
**Traaser** est une jeune société spin-off du CEA/Centre National de Génotypage, créée en juillet 2016. Traaser développe des solutions informatiques pour la santé. En associant expertise génomique et technologie informatique, Traaser aide les médecins à lever les verrous de l’interprétation des données biologiques complexes et massives, pour faciliter la prise de décision thérapeutique et améliorer la prise en charge des patients.

**Biofacet** est une société d’édition de logiciels spécialisée en Bio-informatique. Biofacet développe et commercialise le logiciel Biofacet™. Disposant d’une algorithmique conçue pour résoudre les problèmes posés par l’analyse de données génomiques à grande échelle, Biofacet accompagne ses clients par sa longue expertise et son expérience du marché international.

**Contact** : François Artigueneave, Président ; artigueneave@traaser.com ; 06 43 76 96 67
Shadow-Cloud-PC

*Société : BLADE*
Thématique : Partager (biens communs, consommation collaborative)

Shadow, un cloud-PC (ordinateur personnel dans le cloud) orienté gaming et un client léger utilisable soit sur une Box propriétaire, soit via un applicatif multiplateforme

**Le challenge**

Depuis quelques années nous voyons progresser une migration globale vers le cloud : serveurs, données, applications, etc. Le cloud propose des avantages uniques en termes d’économies d’échelle, de fiabilité, de vitesse de traitement et des réseaux, d’accessibilité à l’information, de sécurité.

Une étape importante de cette évolution se profile sans qu’aucune entreprise n’ait réellement réussi à la mettre en œuvre : déplacer l’ordinateur personnel dans un data center. C’est le défi relevé par Blade avec Shadow, le premier PC haut de gamme alimenté par le cloud.

**L’innovation**

Blade invente la première technologie de PC haute performance dans le cloud. Unique au monde et basé sur une véritable innovation technologique, Shadow propose à tous les internautes équipés d’une connexion internet très haut débit d’accéder à son ordinateur, par le biais d’un petit boîtier ou d’une application.

Shadow présente des avantages significatifs en comparaison des PC traditionnels :
- Terminal de faible dimension, design, silencieux, qui ne chauffe pas, et dont la consommation électrique est limitée,
- Faculté d’accès à son ordinateur personnel depuis n’importe quel terminal connecté à internet (laptop, tablette, smartphone, smart TV),
- Mises à niveau régulières des composants dans l’infrastructure dédiée sans frais supplémentaire pour le client - plus d’obsolescence du terminal.
Autre innovation de taille : Shadow est proposé sous forme d’abonnement mensuel de 25 à 45 euros par mois, une approche unique dans l’industrie du PC.

**Une cible privilégiée et exigeante : les gamers PC**

Avec Shadow, Blade a fait le choix de cibler dans un premier temps les utilisateurs les plus exigeants : les Gamers (adeptes du jeu vidéo sur PC), qui représentent un marché à fort potentiel estimé à 644 millions au niveau mondial.

Les principales attentes pour le gaming portent sur la qualité d'expérience utilisateur, la capacité à pouvoir jouer à tous les jeux, l’accès multiplateformes et un coût inférieur à une solution locale. Shadow apporte une réponse à chacun de ces enjeux, en offrant un service utilisable soit sur une Box propriétaire, soit via une application multiplateforme.

**Présentation vidéo :** [https://www.youtube.com/watch?v=EnQumVIVOjw](https://www.youtube.com/watch?v=EnQumVIVOjw)

**A propos de Blade**
Fondé en 2014 par 3 entrepreneurs, Blade s’est lancé un défi : développer le PC du futur. Shadow est le premier ordinateur haut de gamme basé sur le cloud – une révolution technologique annoncée depuis des années mais considérée par beaucoup comme irréalisable. Aujourd’hui, l’entreprise a levé 13 millions d’euros auprès d’investisseurs de premier plan et compte près de 30 salariés.

**Contact**
Yannis Weinbach – [yannis.weinbach@blade-group.com](mailto:yannis.weinbach@blade-group.com) 06 21 73 44 41
SIS V2

Société : SIS
Thématique : Mieux consommer (paiement, finance, commerce)

Développement et sécurisation d’un référentiel européen de données de paiement des entreprises basé sur la technologie blockchain

93 % * des entreprises déclarent avoir été victime en France de tentatives de fraudes en 2015 (+16 % en un an). Pour moitié, il s’agit de fraude aux faux fournisseurs : notre projet.

La lutte contre la fraude et la sécurisation des données bancaires (IBAN notamment) des fournisseurs sont une priorité pour les entreprises. Elles y consacrent toujours plus de ressources (process, formation, projets techniques) à mesure que les fraudeurs gagnent en moyens et en agilité.

Pour adresser ce fléau, Attestation Légale (ALG) avec son projet SIS (Secured Iban System) coconstruit avec des grands donneurs d’ordre « pionniers » une plateforme qui repose sur une innovation tant technologique que processus en utilisant au mieux la force du collaboratif. Elle intègre la solution bancaire, Sepa Mail Diamond, rejoignant ainsi la volonté des « pionniers » de s’appuyer sur un tiers de confiance proche et indépendant des banques.

Cette plateforme de sécurisation des données bancaires répond aux objectifs suivant :
- Création d’un référentiel de coordonnées bancaires hautement sécurisé et infalsifiable reposant sur l’utilisation des technologies blockchains ;
- Historisation mutualisée des dynamiques de paiement pour permettre de détecter des tentatives de fraudes : caractériser les acteurs du système (fournisseurs, donneurs d’ordre) et détecter, à l’aide de techniques d’apprentissage (« support vector machines », « random forests », « deep learning »), des « anomalies » signes de comportements potentiellement frauduleux.

L’intégration de l’ensemble de ces technologies et la capacité à les faire fonctionner de concert est en elle-même une innovation majeure.

A cette plateforme sont associés des services qui améliorent la communication client-fournisseur et renforce significativement la qualité des données.

Depuis sa création il y a 5 ans ALG facilite la relation client-fournisseur par une gestion simplifiée et fiable des documents administratifs. Elle a une belle expérience dans la propagation virale de solutions collaboratives. Par ailleurs la qualité de la relation entretenue avec les grands donneurs d’ordre et la confiance acquise auprès des 16 000 TPME clientes (par un accompagnement personnalisé) sont des atouts différenciant pour la réussite du projet SIS.

Pour la seconde année consécutive la mission French Tech lui a accordé le Pass qui vient reconnaître une hyper croissance
• Autofinancée
• Créatrice d’emplois
• Rentable
• Source d’innovations et de partage avec l’ensemble de l’écosystème
Quelques semaines plus tôt l’EASME (Executive Agency for SMEs / Commission européenne) encourageait dans le cadre du programme Horizon 2020 phase 2 le développement de la société à l’international en commençant par l’Allemagne et l’Espagne.
Avec ce projet Fintech Attestation Légale souhaite entretenir le moteur qui l’anime depuis sa création : apporter une réponse innovante, agile (rapide, précise, collaborative) et sécurisée à notre écosystème. Une fois encore elle s’associe au laboratoire LIRIS (INSA/CNRS) pour répondre au plus juste aux questions technologiques actuelles et futures posées par cette problématique.

Contact : Renaud SORNIN, Président – renaud.sornin@attestationlegale.fr – 06 60 30 54 05
Simulation 3D Immersive moniTorée par un pilote-Instructeur Numérique

Avec l’augmentation exponentielle de la puissance des ordinateurs, la prise en compte des mouvements du véhicule dans les simulateurs a progressé pour atteindre un niveau jamais égalé. Cependant, une caractéristique, commune à l’ensemble de ces produits, n’a que très peu évolué au fil des ans : l’affichage. Les dispositifs existants ne permettent pas de créer un environnement virtuel immersif.

« Le projet proposé apporte deux axes d’innovations majeurs qui offrent une rupture considérable pour les environnements de simulation »

Deux objectifs coexistent dans ce projet :

Le dispositif permet d’utiliser comme écran ou comme surface de projection une forme complexe tridimensionnelle qui occupe entièrement le champ visuel de l’utilisateur. L’objectif, est de poser autour de l’utilisateur une surface plastique et de projeter sur celle-ci une image corrigée et adaptée. Ainsi, indépendamment de l’orientation du regard ou de la tête du pilote, celui-ci ne voit que l’image du logiciel de simulation. Il se retrouve alors en complète immersion dans l’environnement de simulation ! Le dispositif est associé à un pilote-instructeur de course, véritable assistant numérique. L’ensemble s’adapte à tout type de simulateur, à base mobile ou non, existant quel que soit le contexte de projection.

Le marché concerne la vente de simulateurs de loisirs mais également la simulation professionnelle (i.e., écuries de course). Le marché de la simulation professionnel est en pleine expansion et qui affiche une croissance de 7% par an depuis plusieurs années. Le système d’immersion visuelle moniTorée par un pilote-instructeur numérique, proposé ici, s’adapte à toutes formes de simulateurs déjà déployés et peut être installé de manière industrielle sur les
produits mis sur le marché. En déployant notre solution sur les simulateurs actuels à « cout faible » le gain d’immersion est extrêmement important. Sans compter que, pour le moment les systèmes proposés n’embarquent pas d’IA et que dans le cadre professionnel il repose quasi exclusivement sur des formateurs pas toujours disponibles. L’enjeu n’est pas de remplacer les formateurs, mais de permettre de relayer toutes les informations nécessaires, pendant la simulation et durant la séance de debriefing.

Le produit proposé ne possède pas à proprement parler de concurrence hormis les fabricants d’écrans. Il peut s’adapter à tout type de simulateur sous forme de kit comprenant les deux modules d’immersion visuelle couplés au pilote-instructeur.

L’entreprise DAVI porteuse du projet est spécialisée en intelligence artificielle pour les agents conversationnels. La principale mission de DAVI est de : « transformer la relation digitale en relation humaine. »

La société DAVI via son expertise et son expérience dans le domaine de la simulation a pu concrétiser le projet SITin’ avec les entreprises du PPNMC (Pôle de la Performance Nevers Magny-Cours) et l’ISAT (Institut Supérieur de l’Automobile et des Transports).

En effet, DAVI a également développé une activité dans le domaine des simulateurs grâce à un partenariat privilégié avec la société Thales training & simulation. La société fournit des agents intelligents dialoguant ainsi qu’un système de diffusion et de projection sur support holographique pour les plateformes de simulation. DAVI dispose ainsi des savoir-faire et de l’expérience nécessaire dans le domaine des simulateurs.

Contact : Yannick Gérard, Chef de Projet R&D, yannick.gerard@davi.ai, 06 51 86 60 34
La solution SIViTS (Smart Interactive Vidéo Training System) est un système d'exploitation vidéo qui doit permettre de faciliter la création de programmes de vidéo learning interactif pour des non-professionnels de l’audio-visuel à partir du patrimoine vidéo de l’entreprise.

Les avancées technologiques se déploient progressivement dans les entreprises et d’ici 15 ans, près d’un métier sur deux aura été remplacé. Les entreprises doivent évoluer et les collaborateurs s’adapter. L’enjeu majeur est ici d’accompagner la mutation des PME comme celle des grands groupes industriels en formant efficacement leurs collaborateurs pour conserver leur compétitivité actuelle et développer une nouvelle dynamique de l’emploi en Europe. Si la formation continue est la clé de réussite de cette évolution et le e-Learning son outil majeur (+23% entre 2013 et 2017), c’est bien aujourd’hui le format vidéo qui est plébiscité afin d’atteindre les performances requises (+40% d’engagement). La vidéo permet de restituer fidèlement une situation réelle, des bonnes pratiques ou des gestes techniques. Le marché de la vidéo en entreprise est en croissance de 16,7% par an depuis 2015. Ces vidéos constituent une matière stratégique dans la gestion et le partage de la connaissance.

Notre ambition est d’innover sur le marché du e-learning en entreprise, en proposant une nouvelle génération de programmes basés sur la vidéo interactive et l’intelligence artificielle. Notre outil de Gestion des Connaissances va permettre de composer semi automatiquement des modules de formation à partir d’extraits vidéos enrichis par l’interactivité. Via notre centre de formation vidéo online, le collaborateur pourra accéder lui-même, grâce à des outils intuitifs, à des programmes favorisant son engagement et l’acquisition des connaissances. Nous voulons renforcer le cycle d'adoption de la vidéo interactive et participative afin qu’elle devienne le nouveau langage de la formation dans l'entreprise.
Notre solution SIViTS est un système d’exploitation vidéo qui doit permettre de faciliter la création de programmes de « Vidéo Learning » interactif pour des non-professionnels de la vidéo. Cet outil, basé les technologies de Deep Learning, sera capable d’analyser un corpus vidéo et de suggérer des agrégations pertinentes de séquences, en fonction des requêtes textuelles de l’utilisateur.

Alors que les pratiques d’apprentissage par la vidéo se confirment dans le domaine du B2C, le e-learning B2B n’intègre pas encore massivement, faute d’outil performant, le média vidéo dans sa stratégie d’évolution. En Europe, le e-learning est un marché de € 0,8 Mrd en 2015 avec une croissance moyenne de 9,3% par an sur les 5 dernières années. Il constitue notre marché prioritaire. Nous ambitionnons 2,2% de PDM en 2020 en Europe soit un chiffre d’affaires de € 24M en ciblant dans un premier temps les moyennes et grandes entreprises pour former leurs 150 M de salariés.


Contact : Sébastien d’Albert-Lake, Président ; s.dalbert@thegoodfactory.fr ; 06 12 30 18 00
Solution automatisée d’optimisation et de création de planning pour le secteur de la restauration

Enjeu et marché
Aujourd’hui, 95% des managers de restaurants utilisent encore Excel ou le papier pour gérer leurs plannings et leurs données RH. C’est un gâchis de temps et d’argent considérable au niveau de la création et de l’optimisation des plannings, mais aussi de la gestion administrative des RH. Le secteur de la restauration en Europe compte 1.5 millions de restaurants qui emploient plus de 3 salariés et représentent un marché potentiel d’1 milliard d’Euros. Nous étudions d’ores et déjà d’autres verticales comme le retail par exemple, qui rencontre le même type de problématiques RH.

Produit Service & Innovation
Skello permet aux restaurateurs de maîtriser leurs coûts de personnel, leurs factures comptables, et de réduire le turnover des équipes.

Pensée et conçue avec des professionnels du métier, cette solution doit permettre de réduire de moitié le temps passé par les managers à la gestion des tâches administratives liées au personnel en restauration. La société se spécialise dans la gestion du multi-site, permettant à ses clients de centraliser toutes les données salariales des points de vente du réseau, et d’avoir en temps réel accès à une solution de pilotage RH de la chaîne.

Le projet financé par le CIN va permettre de développer une solution totalement automatisée d’optimisation de la planification, pour éviter au manager de restaurant de gâcher un temps précieux sur cette tâche complexe et pour lui permettre d’optimiser au mieux sa masse salariale qui est le poste de coût numéro 1 dans ce domaine.

---

1 Étude Skello réalisée sur +100 managers de restaurants en France en 2015
Présentation de l’entreprise
La société, créée il y a moins de 6 mois par trois co-fondateurs (Quitterie MATHELIN-MOREAUX, Emmanuelle FAUCHIER-MAGNAN, et Samy AMAR), pendant leur dernière année d’étude à HEC et l’ESCP, a commencé sa commercialisation en octobre et travaille d’ores et déjà en étroite collaboration avec des chaînes, mais aussi des réseaux de franchisés et des indépendants tels que Jour, Big Fernand ou encore Crep’eat.

Les premiers clients de Skello sont aussi les meilleurs ambassadeurs de la marque :

« Skello permet de gagner un temps considérable sur la gestion des plannings des salariés ainsi que sur tout l’aspect comptable qui en découle. C’est un outil très intuitif et agréable à utiliser qui permet une gestion optimale des équipes. Je l’utilise personnellement lors de l’ouverture d’unités sur le réseau Franchise afin de planifier les équipes et je dois reconnaître qu’il me permet d’avoir une organisation plus efficace et opérationnelle. Les extractions qu’il est possible de faire via l’outil permettent d’avoir une vision claire et détaillée des plannings. »

Contact : Emmanuelle Fauchier-Magnan : emmanuelle@skello.io ; 0633914704
SMART-PATH

*Société : LAFAYETTE ASSOCIES*

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

Service en ligne grand public qui propose des parcours de formation idéaux entre le profil de l’utilisateur et son objectif professionnel

Enjeux du projet
L’enjeu identifié est l’accessibilité des informations emploi, formation et métier aux 26 millions de salariés, 6 millions de demandeurs d’emplois et 4,4 millions d’étudiants et lycéens. Comment savoir, pour réaliser son objectif professionnel, quel est le bon métier, quels sont les compétences requises, l’expérience idéale à acquérir, la formation la plus adéquate (sur un territoire, en France), le meilleur territoire pour s’insérer, l’effort à fournir par rapport aux débouchés, avec un outil unique ?

Solution proposée
Le projet SmartPath vise à proposer un service en ligne accessible au grand public capable de proposer des parcours idéaux entre le profil de l’utilisateur et son objectif professionnel. Notre ambition est de fournir une interface ergonomique donnant des informations complètes pour permettre à l’utilisateur d’identifier le meilleur parcours et l’effort attendu pour atteindre son objectif professionnel ainsi que les chemins optionnels possibles. L’utilisateur pourra via la plateforme directement être mis en relation avec le ou les organismes de formation pouvant répondre à ses besoins.

Innovations ciblées
La technologie Big Data mobilisée permettra un recoupement multi-sources des données formation-certification (offre), des données métiers (typologie) et des données emploi (état du marché sur différentes échelles géographiques). Pour ce faire, nous utilisons une approche novatrice dite de Data sémantique qui permet d’exploiter les masses de données, sous l’angle des référentiels de compétences. Pour une lecture optimale des recommandations, l’outil rend lisible les résultats sous forme de cartes que l’utilisateur pourra librement explorer avec différents chemins possibles.

L’entreprise
Lafayette Associés est une société de conseil qui a pour mission d’accompagner établissements d’enseignement, collectivités, branches professionnelles et entreprises dans la conception et le développement de leurs dispositifs Emploi-Formation. La société a développé son expertise numérique en contribuant au développement du laboratoire d’innovation numérique du Pôle de compétitivité Cap Digital, en participant au Lab Pôle Emploi sur l’innovation numérique, en collaborant avec la Caisse des Dépôts et Consignation sur le CPA (Compte Personnel d’Activité) pour créer en partenariat avec Data Publica une solution logiciel (API) et en réalisant de nombreuses missions pour la branche du numérique (FAFIEC/OPIIEC). La société est
également développeur d’une solution BtoB de recherche d’offres de formation dénommé AcoLad qui a été clé dans le développement de son expertise Big Data.

Contacts : Mathieu Hivet – Responsable de projet – Directeur Associé, 09 72 11 88 70 m.hivet@lafayetteassocies.com
Solution logiciel destinée aux hôpitaux pour l'optimisation de la radiothérapie

La production viticole est un secteur essentiel pour le maintien sur les territoires d’une activité économique, qui contribue de manière significative à la balance commerciale française. La filière doit préserver son image d’excellence qui assure son rayonnement mondial, anticiper les évolutions nécessaires de la société et se préparer aux futures attentes des consommateurs qui finiront par exiger d’être informés sur les questions de durabilité. Le projet SustainCost propose d’apporter en amont une réponse sur la prise en compte des aspects environnementaux et sociaux dans les processus de décision, et de pouvoir en aval valoriser cette information auprès du consommateur final, grâce à une comptabilité analytique environnementale et sociale (calculs d’impacts par produit, à partir des données issues de la comptabilité et de la production).

Cette approche fait suite à un travail exploratoire mené sur le sujet par le Pr Stéphane Trebusq Titulaire de la chaire sur le capital humain et la performance globale à l’Université de Bordeaux - IAE. Une première expérience de comptabilité analytique carbone a été menée sur plusieurs PME, dont une qui produit des caisses en bois pour les grands châteaux de vin (article en cours de révision, Revue Sciences de Gestion). Elle a permis de valider la faisabilité technique (utilisation d’approches différentes mais complémentaires ABC « activity-based costing», Expertizers, Bilan carbone) mais aussi de mettre en évidence des écarts significatifs dans la production de carbone allant du simple au double, entre une origine de bois locale et une origine plus éloignée, venant d’Espagne. Elle a cependant mis en évidence aussi la difficulté de mener à bien une telle démarche sans connaître de manière approfondie les processus métiers d’une filière et disposer d'un logiciel capable d'automatiser les calculs.

Le logiciel de gestion de production assisté par ordinateur(GPAO) Process2Wine sur lequel s’adosse ce projet permet déjà de gérer la production des propriétés viticoles. Il est accessible via un navigateur internet (Software as a Service ou SaaS) ou des supports mobiles (téléphones et tablettes) qui permettent de saisir les informations sur le terrain. L’approche actuelle est cependant réductrice car elle ne comptabilise pas les externalités négatives (utilisation du carbone, pollution engendrée, impact sanitaire des pesticides, etc.). Le projet SustainCost vise donc à adjoindre un calcul plus pertinent et qui permettrait de prévoir et de comparer les itinéraires de production en ayant une vision plus globale. Cela est essentiel pour permettre aux utilisateurs de véritablement piloter l’entreprise par la méthode des coûts analytiques complets et plus seulement par l’approche financière. Par ailleurs, pour les clients finaux l’avantage serait d’avoir un état de l’empreinte de manière à prendre des décisions d’achat, de production et commerciales éclairées. A terme cela pourrait constituer un avantage concurrentiel décisif car les propriétés viticoles et agricoles devront mieux maîtriser leur empreinte et de pouvoir
Le logiciel Process2Wine est édité par la société Ertus Group. Spécialisée dans le domaine viticole et vinicole, elle propose à ses clients une offre métier complète en mode Saas, seule architecture susceptible de s’interfacer facilement avec les bases de données spécialisées dans l’analyse du cycle de vie. A terme, ce projet doit permettre de pérenniser 11 emplois et permettre à la solution Process2Wine de continuer son développement en France mais aussi à l’étranger.

Contact : Alain SUTRE, représentant le président - alain.sutre@ertus.fr – 05 56 00 89 00
TEAMRISE

Société : TEAMRISE
Thématique : Mieux produire
(Biens de consommation, usine du futur, bâtiments et infrastructures)

Plateforme de management de performance et de motivation des employés basée sur la méthode des OKR (Objectives & Key Results)

Teamrise est un logiciel en mode SaaS qui ambitionne de révolutionner la gestion des objectifs en entreprise pour s’adapter aux nouveaux enjeux du monde du travail. Il s’adresse à l’ensemble des entreprises (dans un premier temps françaises) souhaitant améliorer leur performance en gérant mieux leurs objectifs. De la startup au grand groupe en passant par les incubateurs ou les fonds d’investissements, Teamrise permet à n’importe quelle entreprise d’améliorer la collaboration et la transparence au sein de ses équipes.
La plateforme entend influer sur la motivation des employés, en apportant rationalisation et transparence dans les objectifs, s’appuyant sur la méthode des OKR (Objectives & Key Results) popularisée par les entreprises du numérique comme Google, LinkedIn ou Uber. Elle permet aussi d’améliorer la réactivité des entreprises, en leur permettant de répercuter rapidement et facilement l’ajustement de leurs priorités sur les objectifs de leurs employés, garantissant agilité et alignement des efforts.

Concrètement, la mise en place de Teamrise repose sur le développement de plusieurs briques intelligentes. Dans un premier temps, une plateforme web permettant la définition d’objectifs interdépendants, mesurables, suivis – via des tableaux de bord intuitifs – et partagés entre tous les services de l’entreprise, favorisant la collaboration et la performance. Puis, un moteur de recommandation d’objectifs, pour proposer à l’entreprise, selon son stade de développement et son secteur d’activité, des objectifs ciblés par thématiques. Enfin, un moteur de recommandation d’experts possédant les compétences / connaissances permettant à l’entreprise d’atteindre ses objectifs plus rapidement sera développé.

Teamrise a été fondée début 2016 par Anne-Sophie Vasseur et Gautier Machelon. Ils ont eu l’occasion de travailler main dans la main sur des projets R&D. Ainsi, ils apportent au projet des compétences complémentaires : d’un côté une expertise en ressources humaines et en management de projets technologiques, de l’autre côté une expérience entrepreneuriale dans les milieux innovants. En effet, Gautier Machelon est le fondateur de deux startups à succès, Multiposting et Work4, il dirige Multiposting pendant près de 6 ans puis la startup est vendue au groupe SAP en 2015. Il est également fondateur de Work4 basée à San Francisco et premier acteur mondial du social recruiting. Anne-Sophie, de son côté, a travaillé dans de nombreuses startups en tant que responsable communication et ressources humaines. L’équipe technique est constituée de deux développeurs (X et Centrale) et s’agrandira avec l’arrivée de nouveaux profils techniques dès janvier 2017.
Contact : Anne-Sophie Vasseur (CEO) : anne-sophie@teamrise.io - 06 14 61 80 07
TEMPOW

*Société : TAP SOUND SYSTEM*
Thématique : Mieux apprendre et se cultiver (culture, média, loisirs, éducation)

**Nouveau protocole de communication Bluetooth (fonctions de mise en réseau compatibles)**


La société a développé un nouveau protocole Bluetooth révolutionnaire et breveté, permettant d’établir une connexion stable et moins consommatrice en énergie, mais aussi pouvant établir une connexion avec un grand nombre de devices audio.

Il est à présent possible de connecter, grâce à Tempow, plusieurs enceintes Bluetooth afin de recréer un système son à partir de plusieurs enceintes individuelles. Il est également possible de connecter plusieurs écouteurs ou casque afin de partager sa musique avec ses amis.

La technologie de Tempow est innovante à une échelle internationale, et la startup est d’ores et déjà en discussion avec les plus gros fabricants mondiaux, soit américains comme Apple, Microsoft ou Google, mais aussi asiatiques comme Samsung, Sony, Huawei ou Xiaomi, afin de licenser sa technologie.

**Contact :** Vincent NALLATAMBY, CEO - [vincent@tempow.com](mailto:vincent@tempow.com) – 06 59 42 26 27
Solution logiciel destinée aux hôpitaux pour l’optimisation de la radiothérapie

MARCHÉ, ADRESSE ET ENJEUX DU PROJET
Aujourd’hui, on compte plus de 14 millions (20 millions en 2020) de nouveaux cas de cancer dans le monde et 8 millions de décès chaque année. La radiothérapie est un des trois piliers thérapeutiques contre le cancer et est utilisée dans plus de 60% des cas traités. C’est un traitement très efficace (40% des patients guéris ont reçu une radiothérapie seule ou associée à d’autres traitements) avec un rapport coût/efficacité très favorable. Elle constitue un marché mondial (machines et outils logiciels) de près de 6 milliards de dollars en 2016 (8 milliards en 2020) avec environ 15% pour les outils logiciels (1 milliard en 2020). L’enjeu clé de la radiothérapie est d’éliminer les cellules cancéreuses avec la dose prescrite en épargnant au maximum les tissus sains alentour. Malgré les progrès techniques récents, la chaîne de traitement actuelle des patients souffre encore de la disponibilité restreinte de ressources/accélérateurs, de l’imprécision des étapes manuelles du traitement, des limites dans la précision mathématique des calculs de la dosimétrie, et de l’impossibilité technologique et pratique d’ajuster le traitement aux changements anatomiques ou aux mouvements des organes pendant les séances d’irradiation.

L’effet cumulé de ces limitations entrave significativement l’efficacité et la qualité du traitement au patient et augmente les effets secondaires subis à long terme, affectant la survie des patients et leur sécurité. Cette situation va encore s’accentuer avec l’explosion des nouveaux cas si des solutions disruptives n’apparaissent pas.

PRODUITS, SERVICES OU SOLUTIONS VISEES
Devant ce constat, TheraPanacea a pour ambition de proposer aux médecins une suite logicielle innovante, intelligente et adaptative capable de gérer l’ensemble de chaine du traitement: planification, dosimétrie, optimisation inverse, positionnement et ré-planification. Cette solution en intégrant l’état de l’art de la recherche en mathématiques appliquées et l’intelligence artificielle permettra d’:

- **augmenter la survie et la sécurité des patients** avec des plans de simulations précis et optimisés, des positionnements pouvant tenir compte des changements anatomiques au cours des séances et de diagnostiquer/traiter automatiquement la nécessité d’un réajustement avec une dosimétrie in-situ.

- **optimiser la chaîne de traitement et traiter au moins 2 fois plus de patients** avec les mêmes moyens matériels via l’automatisation des tâches fastidieuses et gourmand en expertise, l’optimisation du parcours et la diminution de temps nécessaire lié aux actes annexe pour obtenir un résultat plus fiables et plus.
- TheraPanacea offrira un traitement plus efficace des patients, une optimisation des ressources en centre de traitement, une grande flexibilité et une facilité d’utilisation et d’adoption par les équipes médicales.

INNOVATIONS CIBLEES

TheraPanacea introduira une rupture technologique avec (i) un **plan d’irradiation précis** grâce à la puissance des données, l'intelligence artificielle ainsi que des algorithmes mathématiques sophistiqués, (ii) un **positionnement optimal** du patient grâce à la prise en charge des évolutions anatomiques, (iii) une **replanification agile** grâce au cumul de dose ajusté aux évolutions anatomiques, (iv) une **dosimétrie in-situ** grâce à une simulation en temps réel guidée par l'imagerie embarquée.

Notre solution proposer aussi une rupture Clinique/Economique/Commercial avec (i) une adoption utilisateur et clinique facilitée par une approche agile des développements et des processus centrée autour de l’utilisateur (design thinking), (ii) une valeur ajoutée opérationnelle grâce à sa capacité de gérer l'ensemble des accélérateurs, et d’optimiser le parcours patient, et (iii) un modèle de distribution innovant qui minimise les investissements hardware, adossé à un nouveau modèle économique (paiement par acte), la capacité de gérer plusieurs sites et une tarification en fonction du bénéfice clinique.

PRESENTATION DE L’ENTREPRISE

TheraPanacea (création prévue en 2017) développe une nouvelle génération de logiciels de radiothérapie qui intégreront des briques d’intelligence artificielle et exploiteront les nouvelles possibilités d’imagerie embarquée pour proposer un traitement adaptatif personnalisé. Les briques technologiques de la société sont issus des travaux de recherche - primés et brevetés menés - depuis plus de 10 ans au sein CentraleSupélec/Inria et en collaboration avec des établissements académiques et hospitaliers français et internationaux (IGR, HEGP, HM).
Contact: Nikos Paragios, n.paragios@therapanacea.eu, 06.98.55.27.03
TRAINING STARS

Société: TEACH ON MARS

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

Plateforme mobile pour les organismes de formation : création de cours et diffusion sur mobiles, accès optimisé pour les apprenants, rapports d'apprentissage pour coaching personnalisé

Teach on Mars est le tout premier acteur en Europe à avoir imaginé une plateforme de formation complète spécifiquement conçue pour le monde mobile.

Nous avons été parmi les premiers à détecter l’importance de l’utilisation des smartphones dans le domaine de la formation. La montée en puissance extrêmement rapide de ce nouveau média dans la société a surpris toute la profession et notamment les acteurs traditionnels du marché de la formation digitale.

Teach on Mars a tout réinventé : la méthodologie pédagogique, les algorithmes de personnalisation de l’apprentissage, la technologie, l’utilisation des capteurs du smartphone. Cette approche innovante de la formation a rapidement été validée sur le marché des entreprises avec la signature de contrats avec de grandes entreprises (Clarins, L’Oréal, Crédit Agricole, TomTom, St Gobain ...) et une position de leader du mobile learning sur le CAC40 acquise en 18 mois d’activités commerciale.

Mais cela n’est pas suffisant et nous voulons être plus ambitieux. Le véritable marché à conquérir selon nous est celui des organismes de formation professionnels dans le monde. Ce marché est resté un « océan bleu » car les solutions actuelles sont trop chères, trop compliquées à utiliser et conçues pour un marché de grandes entreprises.

Pour servir les organismes de formation, il va nous falloir innover encore plus et concevoir des algorithmes qui facilitent le travail du formateur et de l’apprenant dans la création et le déroulement des formations.

C’est l’objet du projet que nous présentons au CIN dans la catégorie « Mieux apprendre et se cultiver : culture, média, loisirs, éducation » : Créer un nouveau produit dédié à ce marché - la 1ère application mobile dédiée aux organismes de la formation.

Contact : Vincent Desnot - 06 20 80 75 66 – vincent@teachonmars.com
Urban & You

Société : NOTREPLU

Thématique : Mieux produire (Biens de consommation, usine du futur, bâtiments et infrastructures)

Développement d’un outil de simulation en ligne accessible en mode SaaS qui donne accès aux règles d’urbanisme et qui permet de calculer rapidement la capacité foncière d’une parcelle

Nathalie LARRADET, architecte à son compte depuis 20 ans, réalise régulièrement des études de faisabilité pour le compte de promoteurs immobiliers. L’opération répétitive de calcul s’appuie sur des règles d’urbanisme organisées de façon structurée et logique. La compétence de Jean LARRADET, directeur informatique, observant cette mécanique, a mis en lumière la possibilité de modéliser les règles et d’automatiser la méthode. De cette pratique et de ce dialogue commun, est née Urban&You®.

Nathalie et Jean, entourés d’une équipe d’ingénieurs et de nombreux partenaires (enseignants chercheurs à l’EISTI école d’ingénieurs PAU, spécialistes SIG, Cloud Computing…) persuadés du succès de l’applicatif ont développé Urban&You® durant 2 années afin de mettre au point l’algorithme de calcul le plus juste et le plus puissant.

Urban&You® est donc un outil de simulation en ligne accessible en mode SaaS qui donne accès aux règles d’urbanisme et qui permet de calculer la capacité foncière d’une parcelle. Cette solution logicielle innovante permet de transformer un PLU (plan local d’urbanisme) en surfaces constructibles et maquette 3D.

A partir d’une analyse cartographique et d’un codage des règles d’urbanisme par parcelle, l’algorithme développé permet un calcul automatique et optimal des surfaces constructibles en fonction du type de bâtiment choisi.

Le service s’adresse à tous les acteurs de la sphère de l’immobilier :

Les professionnels (promoteurs, architectes, maîtres d’œuvre, bailleurs sociaux…) qui souhaitent évaluer un potentiel foncier, effectuer une étude de faisabilité (ou étude capacitive) et se décider sur une opportunité d’achat.
Les **collectivités** qui souhaitent bénéficier d’un outil d’aide au passage des PLUI, maîtriser leur urbanisme et développement urbain, visualiser la planification urbaine et les conséquences financières, mesurer l’impact des changements d’une règle du PLU…

Les **particuliers** qui souhaitent connaître les règles du PLU et étudier la faisabilité d’une construction sur une parcelle…

L’objectif : créer une solution très simple d’utilisation qui donne toutes les données indispensables à l’étude d’un projet immobilier. Une solution en ligne que chacun peut utiliser de façon autonome et confidentielle et qui permet un gain de temps considérable.

Un nouvel outil de travail pour les collectivités et les professionnels. La possibilité pour les particuliers de traduire des informations complexes et techniques en résultats clairs et lisibles afin de connaître précisément le potentiel d’un foncier.

Aujourd’hui en test avec des entreprises de la région paloise, **Urban&You® va être commercialisé début 2017**. Un contrat de partenariat avec la collectivité d’agglomération paloise a été signé.

La prochaine année sera déterminante pour Urban&You. L’entreprise prévoit de nombreux recrutements à court terme : entre 10 et 15 **nouveaux collaborateurs** (commerciaux, ingénieurs SIG, urbanistes…) afin de développer de nouvelles fonctionnalités, et commercialiser la solution sur la France entière.

**Contact** : Urban&You – Carine de Belmont - 06 50 59 13 06 - digital-plu@urbanandyou.fr
UPP

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

Plateforme logicielle permettant de prédir les phénomènes urbains liés aux comportements humains

Une plateforme unique qui permet de mieux gérer les villes ? C’est l’innovation que propose Qucit avec son outil d’agrégation, d’analyse, de traitement et d’interprétation des données urbaines.

La croissance urbaine apparaît comme le phénomène démographique majeur du XXIe siècle. Les récentes avancées technologiques avec le développement de l’Internet des Objets (IoT) entraînent une fabuleuse croissance de la quantité de données disponibles. L’humanité semble alors confrontée au problème suivant : comment exploiter ces données pour permettre un changement de paradigme dans l’organisation de notre civilisation, elle qui repose depuis ses origines sur le phénomène urbain ?

La croissance des villes se manifeste sous différents aspects : sédentarisation, concentration des populations, mise en commun des ressources, et à une échelle plus large organisation en réseau. Cette croissance semble aujourd’hui à la recherche d’un nouveau modèle, notamment dans les pays émergents où l’apparition des mega-cities engendre des problèmes de pollution, de congestion et de violence qu’il devient vital de résoudre.
Le projet de Qucit c’est d’améliorer la circulation de l’information et de mettre à disposition des outils permettant d’anticiper les comportements. Ainsi, on peut diminuer les phénomènes de congestion qu’engendre la concentration urbaine et améliorer la qualité de vie de tous !

Qucit propose de systématiser la collecte de l’information, et s’inscrit pleinement dans le mouvement de libération des données (Open Data). La société développe ensuite des méthodes de traitement reposant sur l’apprentissage automatique et l’intelligence artificielle. Finalement, on apporte du sens à cette masse d’information parfois désordonnée. Plus spécifiquement, l’innovation de Qucit repose sur la compréhension fine des relations entre différents phénomènes prenant place à l’échelle d’une ville, analysée alors comme un système. Elle s’enrichit de l’interprétation de données géospatiales grâce à un partenariat avec l’Agence Spatiale Européenne, qui lui donne accès à une source d’information disponible partout, et interprétée grâce à des technologies de reconnaissance d’image (computer vision et convolutional neural networks).

Fort du constat de l’enrichissement apporté par la mise en commun des gisements de données, Qucit s’oriente avec ce projet vers la construction d’une place de marché des données, qui permettraient de valoriser les données produites par les différents acteurs de la ville.

Contact : Raphaël CHERRIER, Président - raphael@qucit.com - 06 17 05 50 15
Le chiffre d’affaire des points de ventes physiques ainsi que le budget publicitaire en magasin sont dix fois plus importants que sur Internet. Pourtant, les technologies d’analyse du comportement du consommateur en magasin sont archaïques, tout comme les vecteurs d’interaction avec les clients.

Pour permettre aux retailler de faire face à la compétition avec le e-commerce, Occi commercialise une solution novatrice qui permet de comprendre et d’interagir en temps réel avec chaque consommateur au sein d’un magasin. Occi a vu le jour de la volonté de transposer les avantages du Web (cookies) dans le monde physique afin d’améliorer l’expérience utilisateur, personnaliser la relation client, et fournir des outils puissants au service de l’analyse du comportement du consommateur.

Occi propose une solution clé en main permettant aux acteurs du commerce physique de comprendre l’activité de leurs clients, et d’interagir avec eux de façon ciblée en temps réel et en différé (reciblage publicitaire).

Occi utilise un ensemble de données (géolocalisation via Wifi/Bluetooth, ticket de caisse, programme de fidélité, données web…) permettant de comprendre le comportement des consommateurs d’un point de vente. Occi valorise ces données en construisant une vision complète du parcours d’achat (trajectoire en magasin, parcours sur le site Internet, produits achetés). L’ensemble de ces parcours est ensuite traité par un outil Big Data qui permet d’optimiser les opérations du magasin, améliorer l’expérience utilisateur, valoriser les publicités au travers de contenus personnalisés contextuels envoyés au moment de l’achat ou en reciblage.
La solution est un logiciel d’analyse des parcours d’achats (Dashboard) et un système de recommandation présentant des performances encore jamais atteintes en termes de qualité du ciblage.

C’est un produit innovant tant par sa technologie que par son modèle économique. En effet, la solution, basée sur le Big Data, utilise une multitude d’algorithmes afin de retracer les parcours clients en magasin et les relier avec les données de fidélités et les données Web. Elle prend la forme d’un service en ligne en mode SaaS et d’un système de recommandation basé sur la performance.

Occi adapte les processus de recommandation des algorithmes de « machine learning » utilisés dans la publicité sur Internet, pour les appliquer au sein d’un magasin physique.

Occi ambitionne donc de changer en profondeur la façon dont sont analysés les performances des points de ventes physiques et la communication avec les consommateurs.

**A propos d’Occi**

Occi SAS est une startup française co-fondée par Yves Benchimol et Louis Millon en janvier 2015 durant leurs études à l’Ecole Polytechnique et UC Berkeley. La société compte aujourd’hui 6 salariés.

Contact : Yves Benchimol, yves@occi.io, 06.69.66.52.11
Service de location de voiture nouvelle génération

Virtuo Technologies est un acteur du transport et de la mobilité, plus spécifiquement une société de location de voiture nouvelle génération qui réinvente complètement l’expérience de la location automobile de courte durée en la rendant totalement mobile et applicative.

Les services de location de voiture proposés actuellement comportent un grand nombre de frictions que nous voulons gommer par la création d’un nouveau parcours client reposant sur les dernières technologies mobiles. Nous souhaitons lever les contraintes du parcours client de location automobile “traditionnelle”, notamment, la lourdeur administrative à chaque location, les problèmes de queue et d’attente dans les agences, le manque de transparence sur les prix et les modèles loués, mais également le manque de transparence au moment de l’état des lieux qui occasionnent bien souvent des problèmes de coûts “cachés” liés aux frais de remise en état du véhicule et aux frais de carburant.

Notre service VIRTUO a pour ambition de révolutionner le secteur de la location automobile. De la réservation du véhicule à l’ouverture/fermeture du véhicule en passant par l’authentification de l’identité du locataire, l’état des lieux avant la prise en main et la personnalisation de l’assurance proposée, le service est entièrement géré par les applications mobiles que nous avons développées. VIRTUO propose ainsi le parcours client suivant :

- une inscription et une authentification de l’identité du locataire simple et rapide,
- une réservation de véhicule simplifiée et à tout moment, au départ d’une de nos station en gare, aéroport ou centre-ville
- une proposition d’assurance adaptée et personnalisée en fonction de la couverture déjà existante grâce à la carte de crédit du locataire et la possibilité de bénéficier de réductions pour les bons conducteurs,
- un état des lieux, au départ comme au retour, sécurisé et guidé
- une ouverture/fermeture du véhicule 100% gérée par une clé “digitale” téléchargée via son smartphone et opérée par l’application Virtuo avec la fonction d’ouverture de la voiture via l’application par Bluetooth Low Energy
- un paiement de la location sécurisé et sans friction directement via l’application.
Virtuo Technologies exploite sa propre flotte de véhicules standardisés composée exclusivement de Mercedes Classe A. Toutes nos voitures sont équipées des options suivantes: Système de navigation & kit main libre Bluetooth, boîte automatique, caméra de recul, limitateur et régulateur de vitesse.

Nos véhicules sont disponibles dans les parkings des aéroports (Roissy Charles De Gaulle et Orly à Paris ainsi qu’à l’aéroport de Nice), des gares Parisiennes et Lyonnaises (gare de Lyon, gare du Nord et gare Montparnasse, gare de Lyon Part Dieu) et des centres villes (Place de la Madeleine et Champs Elysées à Paris). Nous travaillons actuellement sur l’ouverture de nouvelles villes en France et en Europe telles que Toulouse, Aix en Provence et Bordeaux.

De par la localisation de nos flottes de véhicules, VIRTUO cible les « business traveler » et touristes en leur permettant de gagner du temps au moment de la prise en main du véhicule de location, ainsi que les résidents de grandes villes en permettant un accès facilité et plus rapide aux véhicules 24h sur 24 et 7j sur 7. Nos clients louent nos voitures pour une durée moyenne de 3 jours et parcours environ 150 km par jour, il s’agit donc essentiellement de trajets « extra urbains ».

La solution que nous proposons participe également au désengorgement urbain. En effet, la simplicité avec laquelle nos clients peuvent louer une voiture avec une solution comme Virtuo est un argument supplémentaire pour ne plus posséder de voiture en centre-ville et constitue la solution idéale pour les trajets longs (supérieurs à 50 km).

Le service VIRTUO est ouvert au grand public depuis le 1er mai 2016, nous exploitons une flotte d’environ 200 voitures dans nos 9 stations. Nous avons déjà plus de 25 000 inscrits à notre service.

La solution que nous proposons participe également au désengorgement urbain. En effet, la simplicité avec laquelle les utilisateurs peuvent louer une voiture avec une solution comme Virtuo est un argument supplémentaire pour ne plus posséder de voiture en centre-ville.

Le service VIRTUO est ouvert au grand public depuis le 1er mai 2016, nous exploitons une flotte d’un peu moins de 100 voitures dans nos 7 stations. Nous avons déjà plus de 15 000 inscrits à notre service dont 1500 clients actifs.

Contact : Thibault Chassagne, Directeur Général - thibault.chassagne@govirtuo.com - 06 24 20 77 35
VLC VR

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

Développement d’un lecteur vidéo réalité virtuelle multiplateforme (mobiles, Web, embarqué)
La réalité virtuelle est la nouvelle frontière de la numérisation des loisirs numériques et des biens numériques, promettant de nouvelles expériences multimédia immersives, comme des concerts, des cinémas virtuels ou des visites de musées virtuels.

Une partie importante des expériences de réalité virtuelle se fait à travers des vidéos immersives, en 360 degrés, avec ou sans effet 3D.

VLC, le lecteur open source le plus utilisé au monde, développé en France, va étendre son support de vidéo aux vidéos 360 et 3D, afin de rester un acteur leader du marché.

En plus des vidéos 360, le support du son 3D dynamique, des vidéos HDR et des 3D expériences immersives, seront ajoutés à VLC, lors du projet VLC-VR.

VLC est à l’origine un projet open source démarré à la fin des années 90 par des étudiants français, pour streamer de la vidéo dans un campus étudiant. Depuis, VLC, épaulé par l’association VideoLAN et l’entreprise Videolabs, est devenu un projet mondial, qui est un des logiciels les plus utilisés au monde.

Videolabs développe depuis plusieurs années le moteur de VLC, et son SDK, afin d’utiliser les technologies de VLC dans d’autres applications, sur le bureau, les mobiles et les serveurs. Le projet VLC-VR va étendre ce moteur pour ajouter les capacités de vidéo VR à cette solution logicielle.

Le marché autour de la réalité virtuelle est un marché en pleine construction et expansion, dont VideoLabs espère pouvoir conquérir une partie. Le projet VLC-VR proposera plusieurs
solutions d'intégration de vidéo VR, en permettant de faire des applications basées sur son moteur pour les mobiles, les applications bureautiques, le cloud et l'embarqué. Les clients seront les fournisseurs de solutions 3D, les intégrateurs de middleware applicatifs et d’applications mobiles, et les développeurs d’expériences 3D immersives, comme les visites ou les concerts live.

Crée en décembre 2012 par Jean-Baptiste Kempf, président et fondateur de l’association VideoLAN, développeur principal de VLC, et de plusieurs autres membres du projet VideoLAN, VideoLabs est une société de type SAS de 4 ans d’existence, ayant aujourd’hui 17 employés. VideoLabs a notamment porté VLC sur Android, Android TV, iOS, AppleTV et Xbox One. Videolabs a aujourd’hui des clients dans le monde entier, et les solutions basées sur VLC et son moteur sont présentes sur toutes les plateformes.

Contact : Jean-Baptiste Kempf, Président - jb@videolabs.io - 01 84 17 56 63
Antivol mécatronique connecté et communautaire pour deux/trois-roues motorisés

Watchdog System répond à la problématique de l’obsolescence des antivols actuels qui ne parviennent pas à dissuader les voleurs d’agir et qui ont provoqué encore 60000 vols de deux roues motorisés l’année dernière, se faisant principalement par soulevement du véhicule. Le Watchdog se présente sous la forme d’un bloque disque qui se fixe sur le disque de frein des deux-roues intégrant l’ensemble des technologies IOT (internet of things) dans le but d’offrir un nouveau type de matériel réellement efficace contre tous les types d’attaques, y compris, le vol par soulevement.

Deux ans de R&D nous ont permis de développer trois technologies essentielles contre le vol :
- Tout d’abord, nous avons créé un bloc mécanique permettant la fermeture automatique de l’antivol lors de son utilisation sur le frein à disque. Plus besoin de clef, l’antivol se verrouille de lui-même.
- Nous avons conçu un bloc électronique qui prévient le propriétaire directement sur son téléphone en cas de mouvement suspect, ce qui est hautement dissuasif pour les voleurs.
- Enfin, les motards étant très solidaires les uns envers les autres, l’antivol Watchdog est en mesure d’alerter l’ensemble des motards environnants un véhicule victime d’une tentative de vol. Une fois, de plus, ce système est hautement dissuasif contre toute forme de vol.

Notre marché suit les ventes de deux roues motorisés (dans 95% des cas un achat d’antivol lors d’un achat de véhicule). Le marché français est constitué de 4 millions de deux roues en circulation et principalement sur la région parisienne, PACA et Rhône-Alpes. En France, il y a 200000 deux-roues motorisés vendus chaque année et autant d’antivols, entre autre pour les contrats d’assurance.

Watchdog System a reçu le soutien de la BPI, Scientipole et du fond numérique de l’IGEU, ce qui a permis de développer d’un prototype fonctionnel et d’être aujourd’hui au stade de l’industrialisation.

Contact : Xavier Kleitz, Directeur général - 06 37 50 27 98 - xavier.kleitz@watchdog-system.com www.watchdog-system.com
WECLAIM

Société : LITIGATION GROUP
Thématique : Mieux consommer (paiement, finance, commerce)

Service en ligne de résolution de litiges à destination des justiciables grâce à un assistant juridique artificiel et une interface reposant sur des outils d’aide à la décision basés sur les données de masse produites par des litiges similaires (big data) ou les nombreuses décisions de jurisprudence (open data)

Plus de 90% des justiciables renoncent à faire valoir leurs droits lorsqu’ils sont confrontés à une situation litigieuse, par autocensure, parce qu'ils ne savent pas et/ou parce qu'ils ne maîtrisent pas le fonctionnement du système.

Weclaim est la première plateforme qui propose des services de résolution de litiges à destination des justiciables où les services sont facturés uniquement en cas d’accord trouvé entre les parties. La solution lancée en mi-2015 a déjà permis à plus de 6000 personnes de régler un litige en ligne sans frais de départ.

Le nombre de petits litiges dont la valeur est inférieure à 5.000 euros est considérable : chaque année plus d’un demi-million de petits litiges en France et plusieurs dizaines de millions (50) en Europe auxquels sont confrontés personnes physiques et entreprises. Malheureusement, ces situations ne sont pas résolues ou sont trop rapidement confiées aux tribunaux faute d’une offre de service accessible des acteurs traditionnels (avocat ou assureurs de protection juridique) et adaptée en raison des couts de traitement disproportionnés pour des réclamations à faible enjeu financier. En cela, il s’agit d’un marché latent où les attentes d’accès au droit et d’amélioration de fonctionnement d’ensemble du système sont considérables.

Weclaim développe un assistant juridique artificiel qui permettra d’offrir aux justiciables un accompagnement en ligne inédit. En codant les règles de droit et de jurisprudence, weclaim reproduit le raisonnement juridique et génère pour le client une réclamation personnalisée. Ce service sera couplé à une interface tout aussi révolutionnaire où les parties pourront transiger en ligne en étant assistés par des outils d’outils d’aide à la décision basés sur les données de masse produites par des litiges similaires (big data) ou les nombreuses décisions de jurisprudence (open data). Ces outils vont révolutionner la résolution des petits litiges.

Le porteur du projet est la société Litigation Group SAS est pilotée par un ingénieur et un avocat ayant une expertise de premier plan en matière d’intelligence artificielle, de traitement des données et de droit. Weclaim jouit déjà d’une bonne notoriété tant en France qu’à l’étranger comme en témoigne la couverture médiatique (et un article récent dans le prestigieux New York Times) et les invitations des cofondateurs en tant que speaker notamment à la conférence internationale des assureurs de protection juridique à Montréal en septembre 2016 et à la Legal Geek Conférence à Londres en octobre dernier.
L’impact socio-économique de weclaim est tout d’abord de réduire les inégalités territoriales et sociales dans l’accès au droit. Surtout, l’impact est financier : weclaim a l’ambition de produire de tels gains de productivités et de désengorger les tribunaux à hauteur de 1% des petits litiges en France via un taux d’accord transactionnel en ligne élevé.

Contact: Frederic PELOUZE, CEO – fp@weclaim.com – 06 64 35 80 32