

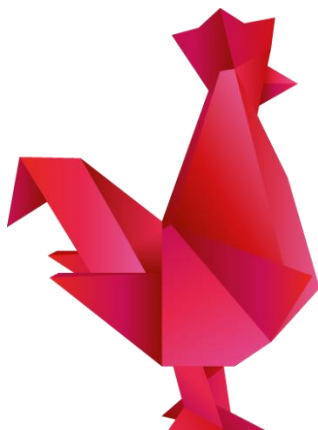


# Concours d'innovation numérique

3<sup>ème</sup> édition

DOSSIER DE PRESSE

16 juin 2016



**bpi**france



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

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.

# Introduction

Le Commissariat général à l'investissement est fier de présenter les lauréats de la troisième 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 la moitié des dépenses éligibles, avec des subventions et des avances remboursables.

Lors de cette 3<sup>ème</sup> édition, 79 dossiers ont été examinés. Parmi eux, 34 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 18 projets lauréats. Bravo à eux !

Contact presse : Fabrice HERMEL, [fabrice.hermel@pm.gouv.fr](mailto:fabrice.hermel@pm.gouv.fr) , +33 1 42 75 64 58

# Projets lauréats de la 3<sup>ème</sup> édition du Concours d'innovation numérique

Introduction .....	3
Mieux produire (3 projets) .....	5
Angus : briques logicielles d'intelligence artificielle faciles d'utilisation .....	6
EXO1 : flotte de robots logistiques pour la préparation de commandes .....	7
Predict-Adapt : maintenance prédictive des machines industrielles .....	9
Mieux apprendre et se cultiver (7 projets) .....	11
Blacknut : plateforme de distribution de jeu vidéo.....	12
CRISP Cloud RAW Image Signal Processing : optimisation de la qualité des photos dans le cloud.....	14
CultureTips : démocratiser l'accès à l'art et à la culture .....	16
Hair Teach 3D : application mobile pour la formation des coiffeurs.....	18
LiveAcademy : cours collectifs en ligne. ....	20
ProctorWe : surveillance à distance d'examens dans l'éducation .....	22
TipMulti2 : surtitrage pour le théâtre .....	23
Mieux consommer (4 projets) .....	25
MyTraffic : outil de recommandation d'emplacement pour les points de vente. ....	26
Stokkly : place de marché entre les marques et les distributeurs d'invendus.....	28
Tanker Layer web : chiffrage local pour les services de stockage en ligne .....	30
Toucan Toco : outil de dataviz facile d'accès.....	32
Mieux vivre (3 projets) .....	34
Octavos : détection optique de cancers cutanés .....	35
Plume Labs : l'Internet des objets pour mesure la pollution de l'air.....	37
Track Sport Pro : tracking à distance de la performance des sportifs .....	39
Mieux se déplacer (1 projet) .....	41
Ready2Go : le guide-interprète de poche.....	42

# Mieux produire (3 projets)

# Angus : briques logicielles d'intelligence artificielle faciles d'utilisation

Société : Angus.ai

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

## Le problème

Grâce aux avancées récentes de l'intelligence artificielle (A.I.), concevoir des objets capables de comprendre leur environnement ou d'interagir avec leurs utilisateurs ne relève plus de la science-fiction. Cependant il est aujourd'hui extrêmement difficile et coûteux d'intégrer de telles technologies dans un produit commercial : les experts sont rares et les technologies évolue très rapidement.

## Notre solution

La mission d'Angus est d'aider les entreprises à mettre de l'IA dans leurs produits en leur apportant les briques logicielles d'IA prêtes à l'emploi, de qualité industrielle, qui leur font défaut aujourd'hui.



## Nos innovations

Le projet d'Angus est d'abord innovant sur le plan technique : nous concevons des briques d'intelligence artificielle de grande performances et utilisables facilement par des développeurs non experts. Nous proposons également une rupture de modèle économique : Angus accompagne l'industrialisation du domaine de l'intelligence artificielle en transformant des technologies difficiles à maîtriser en commodités, payables à l'utilisation et externalisés.

## A propos de nous

Angus.ai est dirigée par Gwennael Gate et Aurélien Moreau, 2 ingénieurs ayant récemment joués des rôles clés dans la conception logicielle et le déploiement des robots Pepper d'Aldebaran Robotics au Japon.

Contact : Gwennael Gate, [gwennael.gate@angus.ai](mailto:gwennael.gate@angus.ai), 06 01 73 01 85

# EXO1 : flotte de robots logistiques pour la préparation de commandes

Société : Exotec Solutions

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

## Marché adressé et enjeux du projet

Le marché adressé est celui de la préparation de commande au détail. C'est une activité logistique qui existe depuis plusieurs dizaines d'années, mais qui a récemment été propulsée au premier plan par l'explosion du e-commerce. Elle consiste, dans sa forme la plus simple, à parcourir un stock avec une liste d'articles à prélever, et de constituer ainsi la commande finale du client. La préparation de commande manuelle conduit les opérateurs à parcourir jusqu'à 15 kilomètres par jour, à la recherche des références à prélever à différentes hauteurs. Ceci rend le travail éprouvant, voire pose des problèmes de recrutements aux logisticiens.



Dans le même temps, la logistique du e-commerce recherche constamment flexibilité et efficacité pour satisfaire ses clients finaux.

## Produit, services ou solution visées

EXO1 vise au développement d'un système d'assistance à la préparation de commande basé sur une flotte de robots mobiles autonomes. Ces robots se guident dans un entrepôt existant grâce à un algorithme de localisation innovant, et naviguent entre les collaborateurs afin de leur apporter les commandes clients ou les articles à prélever. Ainsi, l'opérateur peut rester à son poste et prélever ou déposer les articles dans un bac, que le robot lui présente à hauteur ergonomique. Les robots de EXO1 sont collaboratifs, détectent les opérateurs, et assurent leur sécurité. Ils sont coordonnés par le contrôleur de flotte qui optimise le déplacement de tous les robots. Ce système de préparation de commande novateur est protégé par 2 brevets.

## **Innovations ciblées**

Les robots de EXO1 disposent d'un système de navigation sans infrastructure, réalisant l'hybridation des données provenant des roues, d'une caméra et d'un capteur laser. Les récentes techniques de navigation SLAM sont utilisées par le laser, et la reconnaissance de motifs par la caméra permet au robot de connaître sa position « fonctionnelle » dans l'entrepôt.

Les robots se rechargent automatiquement, seulement 5 minutes par heure, pour minimiser leur inactivité. Ils bénéficient pour parvenir à ces performances des technologies les plus récentes de batteries. Ceci leur permet des courants de recharge important, tout en maintenant la durée de vie de la batterie.

Enfin, le contrôleur de flotte utilise des algorithmes d'optimisation mathématique avancés pour explorer la combinatoire des futurs possibles, et répartir les tâches de façon optimale sur les robots.

## **Exotec Solutions**

Exotec Solutions est le porteur de ce projet. Cette startup en robotique a été fondée par deux personnes : Romain Moulin et Renaud Heitz. Leur vision d'une robotique légère et collaborative, et leur analyse de la préparation de commande moderne, les a amenés à tailler ce produit pour les nouveaux logisticiens agiles. L'équipe R&D de Exotec est déjà composée de 9 contributeurs, et sera renforcée avec les meilleurs ingénieurs en robotique afin de créer des produits performants, industriels et à la pointe de la technologie.

Contact : [romain.moulin@exotecsolutions.com](mailto:romain.moulin@exotecsolutions.com), 06 13 30 65 30



# Predict-Adapt : maintenance prédictive des machines industrielles

Société : Eco-adapt

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

Le secteur industriel emploie 30 millions de personnes en Europe, génère 6400 Milliards d'Euro de chiffre d'affaire et représente 25% de la valeur ajoutée de l'Union Européenne. Sa compétitivité est en enjeux fondamental pour notre avenir social et économique.

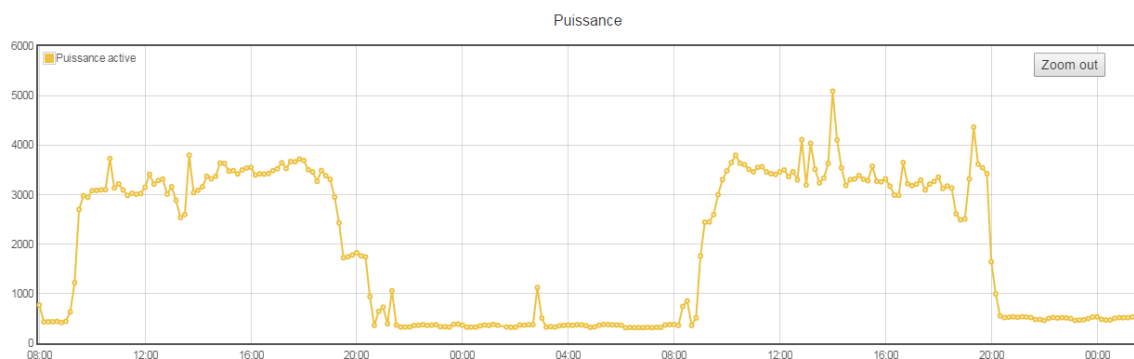
Aujourd'hui, un équipement ou une ligne de production subit en moyenne 180 heures par an d'arrêt non planifié, en raison d'une panne de fonctionnement non prévue. Ces arrêts se traduisent par une perte de compétitivité : chômage technique, cout de la réparation, retard dans la livraison client.

Predict-Adapt, solution de maintenance prédictive des machines tournantes industrielles résout ce problème en transformant les techniques traditionnelles de maintenance préventive et curative en une nouvelle approche : la maintenance juste-à-temps.



La solution combine un boîtier hardware équipé de capteurs à installer au sein de l'armoire électrique de la machine ainsi qu'un logiciel web de visualisation des résultats. Chaque rotation de la machine est analysée des milliers de fois et la moindre amorce de panne est détectée par un algorithme de type 'Machine Learning'. Le technicien est alors alerté et peut planifier à l'avance son intervention, sans craindre de mettre en péril la production du site. Cette approche se distingue des approches classiques de diagnostic de maintenance qui sont basées sur des campagnes d'inspection trimestrielles au moyen de technologies de type analyse vibratoire ou thermographie qui n'offrent qu'une couverture partielle des types de pannes et qui ne peuvent anticiper des pannes qui surviennent subitement.

Les gains pour les industriels sont majeurs : une disponibilité de l'outil de production >99%, une réduction des coûts de maintenance de 15%, une multiplication par 2 de la durée de vie des équipements, et au moins 1% de gain de productivité générale.



Eco-Adapt, créée en 2012, développe des technologies spécialisées sur l'efficacité énergétique et la performance industrielle. La gamme de produit de monitoring énergie Power-Adapt a déjà introduit des innovations de classe mondiale, avec notamment la première centrale de mesure d'énergie électrique multi-départ et communicante sans-fil au monde. Le rapide succès commercial de cette gamme de produit lancée en 2015 témoigne du professionnalisme et de l'expérience de l'équipe Eco-Adapt.

Le projet Predict-Adapt a déjà reçu le soutien de Bpifrance / Paris Région Lab avec une subvention AIMA, ce qui a permis le développement d'un prototype de laboratoire. Aujourd'hui, 5 industriels, dont TATA Steel, Renault, Trane et Areva soutiennent activement le projet et se proposent de mettre à disposition leur sites pour le passage d'un prototype de laboratoire à un produit commercial. Eco-Adapt pourra aussi compter sur ses fonds propres et sa levée de fonds réalisée en 2014 pour financer ce projet.

Contact : [laurent.laparra@eco-adapt.com](mailto:laurent.laparra@eco-adapt.com), 01 70 61 67 05

## Mieux apprendre et se cultiver (7 projets)

# Blacknut : plateforme de distribution de jeu vidéo

Société : Skyrods

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

Les jeux vidéo, un marché dynamique : plus de 50 % de la population pratiquent régulièrement, une image positive, un secteur phare du divertissement, des contenus à notoriété mondiale et des technologies propices à des expériences de qualité,... autant de raisons et d'opportunités pour le service BLACKNUT. BLACKNUT, nouveau venu dans l'univers des jeux vidéo, va libérer la pratique des joueurs en leur offrant un service riche et « sans couture ». Les joueurs pourront accéder en temps réel, sur tous leurs terminaux, à plusieurs centaines de jeux couvrant l'ensemble des thématiques (aventure, rétro-gaming, plate-forme, « casual », ...). Basé sur un abonnement mensuel de moins de 20€, BLACKNUT donnera accès en mode illimité à tous les jeux.



BLACKNUT ouvrira le champ d'expériences innovantes autour du jeu vidéo : tests de jeux en avant-première, liens forts avec les communautés, personnalisation et recommandation pour découvrir de nouveaux jeux, interaction avec les créateurs de jeu. De par la largeur et la diversité de son catalogue et de part une expérience simple et personnalisée, BLACKNUT a pour ambition de séduire une large palette de clients allant des joueurs occasionnels aux joueurs réguliers, des enfants aux familles et aux seniors, des hommes aux femmes. BLACKNUT va bouleverser l'industrie du jeu vidéo en proposant aux éditeurs un nouveau vecteur de distribution à des coûts limités. En effet, aucune adaptation de leurs jeux ne sera nécessaire pour intégrer la plate-forme de diffusion BLACKNUT. De plus, les éditeurs

bénéficieront de tous les outils innovants fondés sur le « Big Data » pour optimiser leur proposition marketing et éditoriale. Au-delà d'une distribution en mode « Over The Top », des partenariats « gagnants / gagnants » avec les opérateurs, les constructeurs de TV et de box (Apple, Roku) permettront à BLACKNUT d'accélérer son développement commercial et sa notoriété.

Pour mettre en place son service de Cloud Gaming, BLACKNUT va combiner de manière innovante des technologies de pointe et un savoir-faire unique : virtualisation d'application graphique interactive optimisant leurs coûts d'exploitation, interaction à travers le réseau avec des temps de réponses quasi-instantané permettant une jouabilité fluide et sans artefacts.

BLACKNUT, dont le lancement commercial est planifié en T1 2017, a comme ambition de rassembler 500 000 joueurs captifs deux ans après son lancement. Le lancement se fera en France pour s'étendre rapidement à de nouveaux territoires (Europe, USA). De la même façon que le streaming a changé la façon de consommer la musique et la vidéo, BLACKNUT va faire évoluer structurellement la pratique des jeux vidéo et permettre le développement de nouveaux business.

Contact : Olivier AVARO, +33 6 74 94 87 18, [olivier.avaro@skyrods.com](mailto:olivier.avaro@skyrods.com)

# CRISP

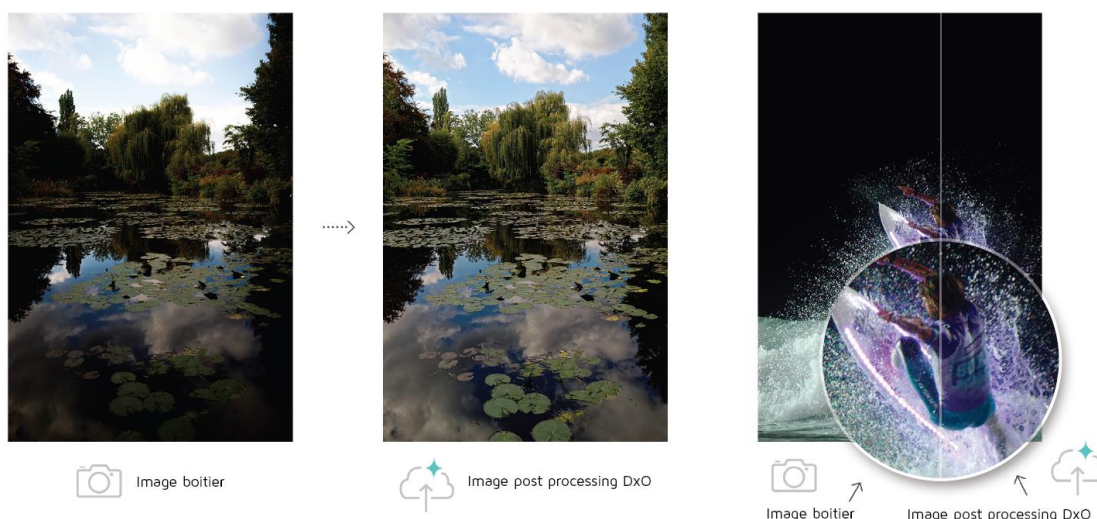
## Cloud RAW Image Signal Processing : optimisation de la qualité des photos dans le cloud

Société : DxO

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

**CRISP de DxO, ou l'accès automatique, directement depuis l'appareil photo, aux traitements d'image les plus puissants, seuls capables de produire la meilleure qualité d'image JPEG, grâce à la délocalisation dans le nuage des traitements automatiques des fichiers RAW.**

Imaginons que la qualité d'une photographie ne dépende plus uniquement du boîtier qui la capture... Imaginons qu'il devienne possible de toujours disposer du meilleur traitement d'image, quel que soit le boîtier utilisé, et que le résultat soit toujours basé sur les ultimes algorithmes, donc les plus récents, les plus avant-gardistes, mis à jour continuellement...



Alors, la production de photos de qualité fantastique ne serait plus une question de virtuosité et de moyens matériels qui, utilisant des composants figés dans le temps, verraient leurs performances intrinsèques déclassées.

Imaginons aussi le cas de tous ceux, soucieux d'obtenir la meilleure des qualités d'image, sans vouloir -ni pouvoir- s'impliquer dans le développement des fichiers RAW sur un ordinateur personnel.

Les meilleurs rendus seraient une question de traitement délocalisé et automatique, sans intervention, simplement, facilement, efficacement.

Le Photographe serait alors détaché de la maîtrise et des limites de son équipement et logiciels, laissant libre court à sa créativité et son art.

DxO a choisi de rendre tout cela possible, au-delà des limites physiques et limitations des équipements photographiques, mais sans dépendance à un équipement informatique personnel, ou de bureau, et sans nécessiter l'intervention du photographe.

En s'affranchissant des ressources matérielles et circuits présents à bord des équipements photographiques, DxO dimensionne parfaitement ces ressources dans le nuage, et capitalise sur leur flexibilité, inaccessible à bord d'un appareil photo. Les performances atteintes en terme de calcul/pixel sont alors jusqu'à quinze fois supérieures à celles des processeurs embarqués.

En outre, les évolutions en algorithmique, et les dernières innovations en traitement d'image sont instantanément déployées dans le nuage, et deviennent alors immédiatement disponibles pour tous les utilisateurs de la solution DxO.

Ainsi naît l'innovation en photographie par DxO : l'ère du développement automatique des RAW dans le nuage – ou « DxO CRISP », s'adressant aussi bien aux photographes exigeants en quête de perfection, qu'aux photographes concentrés sur la prise d'image plus que sur les développements.

La première génération d'appareils photographiques disposant du développement automatique des RAW dans le nuage sera la DxO ONE – l'appareil photo de qualité professionnel miniaturisé de DxO. Mais d'autres implémentations suivront, permettant l'accès à cette solution quel que soit l'appareil capturant des images RAW, dès lors qu'il se connecte au nuage directement, ou via un mobile ou une tablette.

### **A propos de DxO**

DxO développe, depuis 2003, des technologies de traitement d'images numériques à la pointe de la recherche. Elles ont déjà permis à plus de 300 millions d'appareils de capturer des images d'une qualité optimale. Depuis plus de dix ans, les ingénieurs de DxO créent des produits qui permettent de transformer chaque moment de la vie quotidienne en souvenir impérissable : des technologies embarquées pour les plus grandes marques d'appareils photo et de smartphones, jusqu'aux logiciels de photographie grand public maintes fois primés, en passant par la récente et révolutionnaire DxO ONE.

Contact: Jérôme ABRIBAT, [jabribat@dxo.com](mailto:jabribat@dxo.com), Tel : +33 1 55200220,  
Mobile : +33 6 62920626



# CultureTips : démocratiser l'accès à l'art et à la culture

Société : Artly Production

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

## Marché adressé et enjeux du projet

CultureTips vise à rendre les savoirs culturels plus accessibles dans nos vies numériques et contraintes par le temps. Le projet répond aux besoins de formation à la culture ("se cultiver") et d'éducation culturelle ("apprendre") et, plus généralement, se positionne sur le marché de l'attention et des loisirs ("se distraire").

L'inégale répartition du « capital culturel » et ses conséquences sociales sont connues depuis les travaux de Pierre Bourdieu il y a cinquante ans, mais sont toujours d'actualité. L'utilisation des nouvelles technologies et médias numériques par CultureTips constitue un moyen d'avenir pour contribuer à traiter efficacement cet enjeu d'égalité sociale fort.

## Produits, services ou solutions visées



Nous avons développé, sous la marque Arttips, une offre originale de newsletter sur l'histoire de l'art, qui a rencontré un grand succès : format court sur la base d'une anecdote (un Tips), au ton décalé et mémorable, à lire en une minute sur ordinateur, tablette ou mobile.

Le projet permettra de développer, sur le modèle d'Arttips, toute une gamme de newsletters culturelles pédagogiques : Musiktips, Cinétips, Sciencetips, Philotips, Vinotips... Nous ferons également évoluer notre application mobile « Les 10 Secrets » vers un véritable « Audioguide universel mobile » donnant accès à un ensemble de contenus originaux et adaptés à tout visiteur d'une institution culturelle (musée, exposition...). Nous



développerons des outils de E-Learning et des nouveaux formats pédagogiques culturels numériques attractifs et efficaces. Enfin, nous développerons notre plateforme technologique pour automatiser nos processus de production collaborative et de diffusion adaptative de savoirs culturels.

### **Innovations ciblées**

- Gamme de newsletters d'apprentissage culturel (art, musique, cinéma, sciences...)
- Solutions de E-Learning culturel multi-matières, efficaces et ludiques
- Base d'anecdotes culturelles pédagogiques éditorialisées (Tips) unique au monde
- Plateforme de production collaborative de contenus culturels pédagogiques avec curation
- Distribution de contenus culturels pédagogiques : le bon message, au bon moment, sur le bon media
- Ingénierie pédagogique : apprendre par les anecdotes (Tips)

### **Présentation de l'entreprise porteuse du projet**

Artly Production a été créée en 2013 par 2 jeunes entrepreneurs Coline Debayle (HECSciences-Po) et Jean Perret (Ingénieur ENSIMAG), avec pour ambition de rendre les savoirs culturels accessibles au plus grand nombre, en exploitant les nouveaux formats numériques et les nouvelles habitudes de lecture qui y sont associées. Notre 1er succès est la newsletter Artips : 250 000 lecteurs abonnés dans 110 pays qui suivent nos anecdotes avec attention (60% de taux d'ouverture).

Notre newsletter est gratuite pour le grand public et nous avons comme clients de nombreuses institutions culturelles (Le Louvre, Palais de Tokyo, MUCEM, Arte, Musées Carnavalet, Jeu de Paume, ville de Lille...) et de grandes entreprises (EDF, BNPP, Air Liquide, SNCF...).

Contact: Coline Debayle, co-fondatrice : [coline@artips.fr](mailto:coline@artips.fr) - 06 82 89 11 97

# Hair Teach 3D : application mobile pour la formation des coiffeurs.

Société : AGT Digital

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

## Marché et enjeux du projet

Les coiffeurs ont un besoin permanent de remise à niveau pour suivre les évolutions de la mode, des techniques et des attentes de leur clientèle. Leur problème est celui de l'accès à des formations qui permettent une vraie acquisition de compétences que seule la pratique répétée permet d'acquérir. 80% des coiffeurs ne suivent pas de formation par manque de temps et de moyens. Ceux qui se forment ne retiennent qu'une faible part de ce qu'ils ont vu pendant la courte durée d'un stage. Les supports traditionnels papier ou vidéo sont lacunaires. Le manque de formation crée un manque de compétence avec un impact sur le chiffre d'affaires et la capacité des salons à trouver un positionnement stylistique et



économique, pourtant vital.

## Produits et solution visée

Hair Teach 3D est la 1<sup>ère</sup> application de formation à un métier manuel, en 3D sur mobile. Les contenus métier sont fournis par des coiffeurs de renom qui garantissent la pertinence des formations numériques 3D.

L'application propose la pratique de la coupe en cheveux en temps réel sur smartphone ou tablette, telle que prototypée pour Future en Seine 2015 avec l'aide de la région Ile de France.

Hair Teach 3D est une innovation de rupture sur le plan technologique, mais aussi sur l'aspect sociétal dans le milieu éminemment manuel et artisanal qu'est la coiffure, aujourd'hui en mal de revalorisation.

### **Innovations ciblées**

L'objectif est de développer de nouvelles briques technologiques au sein de l'application qui vont permettre d'améliorer l'expérience utilisateur par :

- Industrialisation des process de fabrication de coiffures 3D
- Amélioration de la simulation physique des cheveux en 3D et de leur manipulation
- Industrialisation du mode "Pratique" et développement de la visualisation de la progression d'apprentissage
- Développement pour des techniques métier complémentaires: coloration, barbering, coiffage ...
- Amélioration de l'expérience utilisateur et développement du système de diffusion

### **Présentation d'AGT DiGiTAL**

AGT DiGiTAL est une start-up créée en février 2013 par des acteurs de l'innovation technologique depuis plus de 20 ans. En 2007 ils se sont attachés aux problématiques de représentation des cheveux en 3D, puis à leur manipulation en temps réel. L'équipe est constituée d'ingénieurs formés à la coiffure.

La confrontation au marché nous a apporté une connaissance approfondie des enjeux et problématiques de ce savoir-faire manuel et de sa transmission. L'amorce de commercialisation et les lettres de soutien des différents acteurs du secteur de la coiffure justifient la confiance dans les résultats socio-économiques et business.

Contact: Bruno Gaumétou, [bruno.gaumetou@d-wod.com](mailto:bruno.gaumetou@d-wod.com), 06 87 25 28 64

# LiveAcademy : cours collectifs en ligne.

Société : Cartesia Education

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

Porté par le groupe Cartesia Education, le projet LiveAcademy consiste à créer une plateforme de cours en ligne et en direct, collectifs et interactifs.

Autrefois réservé à une élite, confiné dans les bibliothèques et dans les universités, le savoir est désormais partout, librement et gratuitement accessible à tous à travers des millions de pages web, et des centaines de milliers d'heures de vidéo.

Handwritten calculations:

$$P \times 0,4 \times 0,4 \times 0,4 - 60\%$$
$$P \times 0,4^3$$
$$P - 60\% P$$
$$1P - 0,6P$$
$$P(1 - 0,6)$$
$$P \times 0,4$$

Bar chart: ADMISSIONS PARALLÈLES

Catégorie	Pourcentage
A	61,1%
B	0,0%
C	22,2%
D	16,7%

Question: Un gouvernement prélève 60% du prix de vente des disques au titre du financement de la création artistique, 60% du montant restant au titre de la solidarité nationale. Le montant restant est versé à l'artiste qui devra verser 60% de ce montant au titre de l'impôt sur le revenu. Dans ces conditions, quelle part du prix de vente conserve-t-il ?

Options: A) 6,4% B) 7,2% C) 8,8% E) 9,2%

*Extrait d'un prototype de cours interactif en live, organisé par Admissions Parallèles en février 2016 – Crédits Admissions Parallèles*

Pourtant, nous avons plus que jamais besoin de maîtres pour incarner ce savoir, le faire vivre et le transmettre. Nous croyons que l'apprentissage passe toujours par une rencontre, et par un échange. Le projet LiveAcademy a l'ambition de mettre en relation tous ceux qui possèdent un savoir et sont capables de l'enseigner, avec tous ceux qui désirent apprendre, et de leur fournir un outil d'apprentissage à distance leur permettant d'interagir efficacement à travers une visioconférence, un « chat » (discussion en direct) et des « quiz » (évaluation des connaissances par QCM).

Le marché visé est en priorité celui de l'éducation, et pour commencer celui de l'enseignement supérieur, avec le soutien universitaire et la préparation aux concours et examens. Nous nous adresserons dans un deuxième temps au public scolaire, de la 6ème à la terminale. Mais l'objectif final serait d'ouvrir la plateforme à d'autres thématiques : tout ce qu'on est susceptible d'apprendre ou d'enseigner au cours de sa vie pourrait trouver sa place sur LiveAcademy.

Contrairement aux « MOOC », les cours diffusés sur LiveAcademy se déroulent en direct, un jour donné et à l'heure dite, ce qui permet d'améliorer sensiblement le degré d'engagement et d'implication des participants. Et à la différence des cours particuliers en ligne, les cours collectifs permettent de répartir le coût sur l'ensemble des participants, et d'offrir ainsi un accès à très bas prix à un enseignement d'excellence.

L'innovation ciblée se situe à plusieurs niveaux :

- innovation de service, avec la création d'une plateforme qui permet à n'importe qui d'organiser et d'animer un cours en live sur Internet, grâce à un outil qui conjugue la visioconférence, le chat et le quiz, et au public d'accéder à des cours en direct sur une vaste palette de sujets ;
- innovation marketing et commerciale avec l'ouverture d'un espace d'excellence au bas du marché de l'apprentissage : nous voulons permettre au public d'accéder à des cours de qualité à très bas prix, grâce à la mutualisation des coûts répartis sur l'ensemble des « apprenants » ;
- innovation de modèle d'affaires avec une mise en relation originale des clients (les « apprenants ») et des fournisseurs (les « sachants ») permettant à la plateforme de se rémunérer par le prélèvement d'une commission sur les transactions ou par une formule d'abonnement.

Le projet LiveAcademy est porté par le groupe Cartesia Education. Fondé en 2009 par Aimery de Vaujuas (diplômé de Paris II Assas et de l'EM Lyon) et Benjamin Charignon (diplômé d'HEC et agrégé de lettres modernes), le groupe Cartesia Education se compose de plusieurs instituts privés d'enseignement supérieur qui accompagnent en 2016 près de 2000 élèves et étudiants, de bac – 2 à bac + 5, dans la préparation des concours et examens : Les Cours du Parnasse (préparation aux concours post-bac), Admissions Parallèles (préparation aux concours d'admission sur titre en grande école) et Le Cours d'Assas (soutien universitaire). Après avoir ouvert des classes à Paris, Lyon, Lille, Bordeaux et Aix-en-Provence, Admissions Parallèles a lancé une offre de préparation aux concours à distance, reposant notamment sur des cours en live sur Internet. Le groupe Cartesia Education s'est aussi doté d'une agence de communication, Cartesia Communication, spécialisée dans la communication en milieu scolaire et étudiant.

Contact : Aimery de Vaujuas, [a.devaujuas@cartesia-education.fr](mailto:a.devaujuas@cartesia-education.fr), 01 82 28 74 20

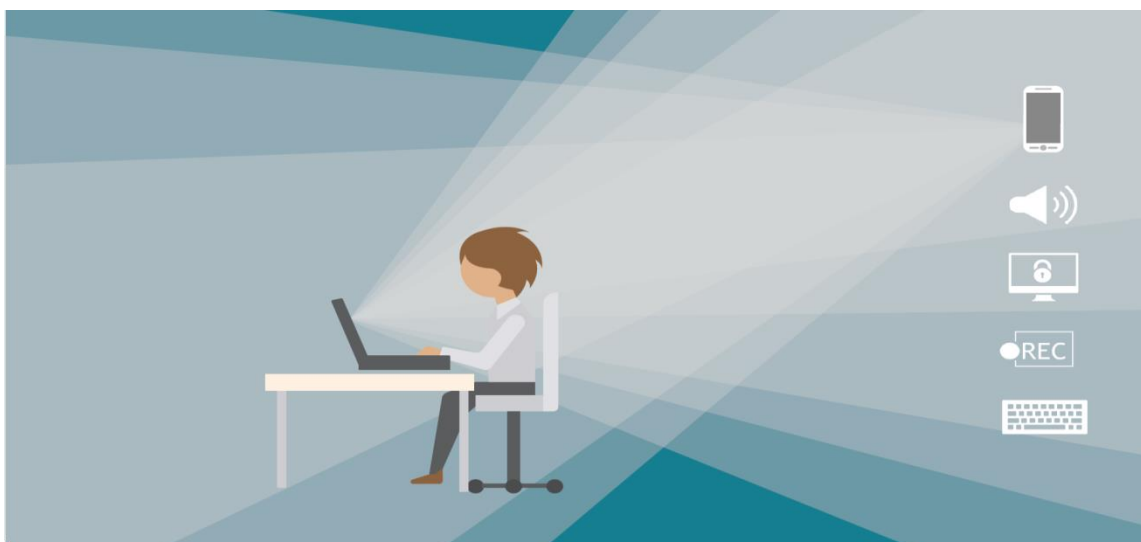
# ProctorWe : surveillance à distance d'examens dans l'éducation

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

## Le marché et les enjeux portés par ProctorWe

ProctorWe a pour objectif de fournir une solution sécurisée de surveillance en ligne des évaluations des connaissances. Orienté vers le B2B ProctorWe s'adresse aux établissements d'enseignement supérieur, à la certification des MOOCS et aux professionnels – recrutement et formation –, selon plusieurs gammes de services allant de la surveillance simple à la surveillance complète et sécurisée.

## La solution ProctorWe : la solution au service des examens



ProctorWe offre à chaque candidat ou apprenant de présenter ses examens – évaluations traditionnelles et certifications MOOC – à distance sur son ordinateur personnel depuis n'importe quel endroit dans le monde sans avoir besoin de se déplacer.

## Innovations ciblées

ProctorWe associe la surveillance de l'environnement numérique de travail à la surveillance de l'environnement physique de travail du candidat en situation d'examen. Ainsi, nous garantissons l'absence de fraude, de triche et d'intervention tierce pendant toute la phase d'évaluation.

## Présentation des porteurs de projet

Le projet ProctorWe est porté par trois porteurs de projet : Clément Régnier, Charles Zhu et Pierre-André Mauduit. Chacun d'entre nous dispose de compétences spécifiques, en lien avec le rôle tenu dans l'entreprise. Nous disposons d'une bonne capacité à débattre et à livrer un travail productif, en faisant les compromis nécessaires. Nous sommes donc persuadés d'être une équipe solide, qui saura mener l'aventure de ProctorWe sur le long terme et accompagner ses évolutions.

Contact : [clement.regnier@testwe.eu](mailto:clement.regnier@testwe.eu), 07.56.90.65.56



# TipMulti2 : surtitrage pour le théâtre

Société : Theatre in Paris

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

Le nombre de touristes internationaux dans le monde dépasse le milliard chaque année et continue de croître à un rythme rapide. Mais la demande des voyageurs connaît actuellement une profonde évolution : si la découverte culturelle reste l'une des principales motivations d'un voyage, en revanche les touristes veulent de plus en plus vivre des expériences plutôt que simplement « cocher » des visites.

Le spectacle vivant est considéré par ces touristes comme l'un des principaux vecteurs d'expériences. Mais le théâtre leur reste inaccessible, en raison de la barrière de la langue. A Paris, par exemple, il existe 300 salles de théâtre, proposant environ 25 000 représentations par an, soit une offre comparable à celle de Londres ou New-York. Cette offre de spectacles français est quasiment ignorée des 20 millions de touristes non-francophones qui visitent Paris chaque année.



Le surtitrage permet de surmonter la barrière de la langue et de rendre accessibles des spectacles à des publics qui ne maîtrisent pas la langue des acteurs.

La version « classique » du surtitrage permet d'afficher en temps réel, au-dessus ou sur les côtés de la scène, la traduction des dialogues en une ou deux langues, par le biais d'un vidéoprojecteur ou d'un écran LED. C'est un équivalent du sous-titrage de cinéma.

Toutefois, le développement de cette offre et son déploiement international sont limités par le caractère artisanal de cette approche : le surtitrage « classique » ne permet pas la traduction en plusieurs langues simultanément, limitant ainsi l'offre principalement aux anglophones ; en outre, il n'est visible de manière confortable que depuis certaines zones de la salle. Par ailleurs, la production et la mise à jour des traductions s'effectuent de manière manuelle

(échange de fichiers informatiques et de clés USB), multipliant les risques d'erreurs ou d'oublis.

Afin de surmonter ces limites, THEATRE IN PARIS souhaite développer une innovation de rupture permettant un surtitrage individualisé, multiplateforme et multilingue exploitant les nouvelles possibilités offertes par les objets connectés, en particulier les lunettes de réalité augmentée.

Ce nouvel usage nécessite une application logicielle capable de gérer la production et la mise à jour collaborative des traductions dans les différentes langues (fonction « cloud »), et la diffusion des surtitres simultanément en plusieurs langues, pendant les spectacles, sur des supports individuels connectés (fonction « display »).

Ce type de logiciel n'existe pas actuellement sur le marché.

THEATRE IN PARIS a débuté ses activités en mars 2014 en proposant un surtitrage « classique » et exclusivement anglophone, dans certains théâtres parisiens.

Fin 2014, nous avons parallèlement lancé un programme d'expérimentation du surtitrage multilingue sur lunettes de réalité augmentée. Une version v0 prototype de l'application logicielle, portant sur la fonction « display », a été co-développée avec le groupe Atos.

L'objectif est désormais d'aboutir à une v1 industrielle intégrant la fonction « display », puis à une v2 industrielle intégrant les fonctions « cloud&display ».

Contact : Carl de Montaigne de Poncins, 06 66 77 14 57, [cdeponcins@theatreinparis.com](mailto:cdeponcins@theatreinparis.com)



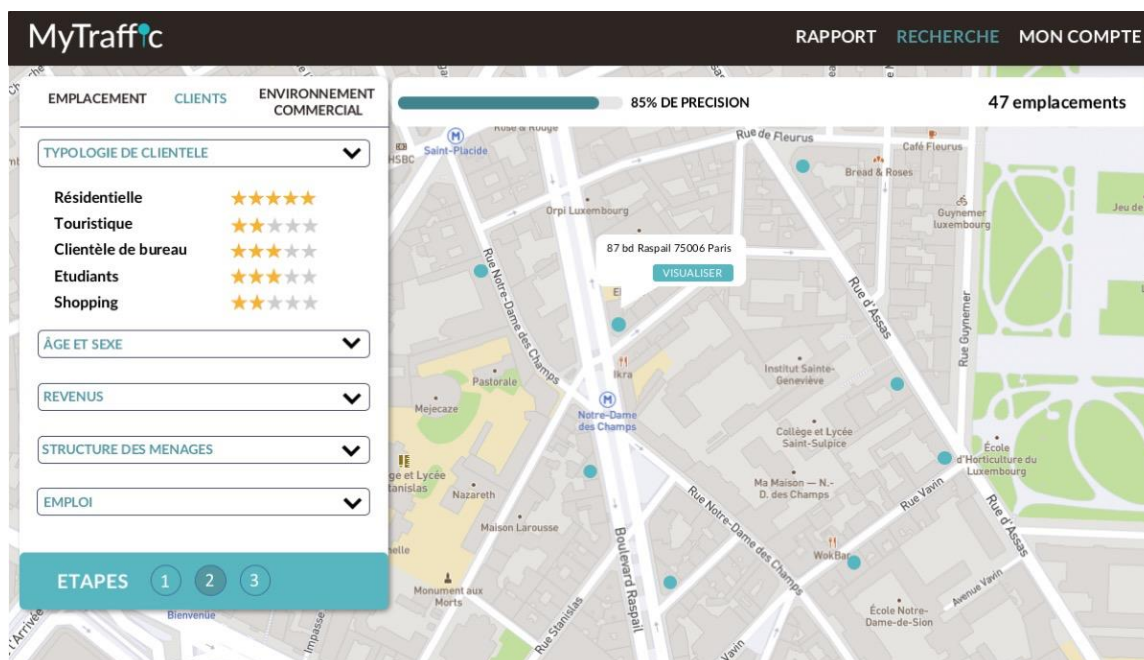
# Mieux consommer (4 projets)

# MyTraffic : outil de recommandation d'emplacement pour les points de vente.

Thématique : mieux consommer (paiement, finance, commerce)

L'emplacement commercial constitue un enjeu majeur pour les commerçants et les enseignes. Il induit un investissement significatif, de plusieurs milliers voire millions d'euros, et conditionne le succès économique d'un point de vente, tant par son impact sur le chiffre d'affaires que sur la base de coûts du magasin.

Pour répondre à cet enjeu, les commerçants indépendants, les réseaux de franchises et les enseignes ont besoin d'un outil intuitif, synthétique, et économique, qui leur permette de choisir leurs emplacements le plus objectivement possible. Aujourd'hui monopolisé par les cabinets en géomarketing aux études coûteuses, le marché de la recommandation d'emplacements commerciaux se limite aux clients fortunés. MyTraffic ambitionne de moderniser et de démocratiser le marché des études géomarketing, en proposant une solution adaptée aux différents acteurs de l'immobilier commercial.



MyTraffic a été fondé par deux entrepreneurs, bénéficiant chacun d'une forte expérience dans les domaines du web et du big data. Leur solution est la première plateforme en ligne de sélection et d'analyse dynamique d'emplacements commerciaux. C'est un produit innovant tant par sa technologie que par son modèle économique. Le moteur de recommandation d'emplacements de MyTraffic s'appuie en effet sur des algorithmes de ciblage avancés, eux-mêmes basés sur des analyses big data. Il prend la forme d'un service en ligne en mode SaaS.

Le service de recommandation d'emplacements commerciaux assuré par MyTraffic est double. Dans un premier temps, il permet aux commerçants et aux enseignes de cibler une

zone d'implantation selon les caractéristiques propres à leur activité. Dans un deuxième temps, MyTraffic leur permet d'auditer un emplacement commercial afin d'attester son adéquation avec leur stratégie d'implantation. Les critères de choix d'emplacements mis à disposition des clients de MyTraffic sont relatifs à la fréquentation, à la typologie des clients, à l'environnement commercial et à la dynamique immobilière de zones géographiques.

Le développement de la solution MyTraffic s'inscrit autour de trois axes : (i) la mise au point d'une infrastructure innovante d'extraction, de traitement et d'analyse de données de masse provenant de sources variées, (ii) la création du premier moteur de recommandation dans le secteur de l'immobilier commercial, et (iii) le développement d'une interface web interactive, permettant aux commerçants et aux enseignes de piloter aisément la sélection et l'analyse de leurs emplacements.

Contact : Hakim Saadaoui, 06 86 30 91 14, [hsaadaoui@mytraffic.fr](mailto:hsaadaoui@mytraffic.fr)

# Stokkly : place de marché entre les marques et les distributeurs d'invendus

Thématique : mieux consommer (paiement, finance, commerce)

[stokkly](https://stokkly.com) est une place de marché qui aide les marques, fabricants et distributeurs à augmenter la rentabilité de leur réseau de distribution d'invendus. Les Vendeurs regroupent et accréditent des acheteurs sur [stokkly.com](https://stokkly.com), en découvrent de nouveaux, et organisent des ventes privées réservées à leurs réseaux. Avec stokkly, les sociétés écoulent leurs invendus tout en protégeant leur marque et en sélectionnant leurs acheteurs.



Le e-commerce B-to-B, pèsera 6700 milliards de dollars d'ici 2020 à l'échelle mondiale, soit un quart du total des échanges entre professionnels. Ce marché gigantesque, le double en volume du marché B-to-C, marque un virage très net vers une digitalisation, avec une tendance forte pour le développement de places de marché où offres et demandes nombreuses sont confrontées. Il est généralement estimé que de 10 à 20% des marchandises manufacturées deviennent des invendus.

stokkly ambitionne donc de changer en profondeur la façon dont sont gérés les invendus en Europe. En proposant un environnement concurrentiel transparent et fluide, les acteurs du marché bénéficient de conditions d'échange idéales. Les Vendeurs sont assurés de trouver des acquéreurs pour des marchandises de second rang, tout en bénéficiant du meilleur prix. Les Acheteurs quant à eux sont sûrs d'avoir accès à toute l'offre produit d'invendus disponible à travers l'Europe et peuvent ainsi sécuriser des nouveaux canaux d'approvisionnement.

stokkly est un projet porté par Laurent Censier, François-Xavier Morre et Daniele Lodola combinant à eux trois plus de 30 ans d'expérience en e-commerce. Tout au long de leurs parcours respectifs, tous trois ont été confronté aux problématiques des places de marché e-commerce mais aussi et surtout des produits invendus.

Contact : Daniele Lodola, Directeur Marketing, [dlodola@stokkly.com](mailto:dlodola@stokkly.com), +33 649 413 298

# Tanker Layer web : chiffrement local pour les services de stockage en ligne

Société : Kontrol SAS

Thématique : mieux consommer (paiement, finance, commerce)

Plus d'un milliard d'individus et 10 millions d'entreprises utilisent aujourd'hui des solutions collaboratives de partage et d'édition de fichiers hébergées dans le Cloud public, telles Dropbox ou One Drive ou Google Docs.

Ces solutions représentent une formidable opportunité pour les entreprises et leurs employés d'être plus productifs : le travail en mobilité et depuis tout périphérique se développe, les coûts d'infrastructures informatiques se réduisent et le paiement est fonction de la consommation.



Cependant, l'utilisation de ces solutions génère des problématiques majeures de dispersion et de confidentialité des données : cyber-espionnage, hacking, phishing, erreur humaine, négligence... Ces menaces sont plus nombreuses, plus complexes, et de plus en plus coûteuses pour les entreprises. Dans le même temps, les solutions traditionnelles de défense proposées par les acteurs historiques se trouvent être inadaptées aux besoins et nouveaux usages des particuliers et petites entreprises, leur coût étant exorbitant et leur déploiement trop complexe.

Tanker est né de cette opportunité, et propose de rendre l'accès à la sécurisation des données intuitive, facile d'accès et transparente pour les entreprises et leurs employés totalement néophytes en ce domaine.

L'innovation réside dans le fait de rendre accessible aux petites entreprises une solution de sécurité qui soit à la fois robuste et parfaitement invisible, afin que la sécurisation devienne une opportunité et ne soit plus vécue comme une contrainte.

Tanker est un logiciel qui s'installe sur le périphérique de l'utilisateur et vient chiffrer en local les informations déposées dans les outils de stockage et de collaboration du Cloud public, tout en restant indépendant. Tanker est disponible sur toute plateforme et tout périphérique, et ne nécessite aucune compétence technique ni infrastructure.

Notre premier produit « Tanker Desktop » vient sécuriser Dropbox, dès lors que l'utilisateur utilise cet outil depuis son Desktop. Afin de nous positionner comme un champion français proposant une solution globale de sécurisation, nous souhaitons désormais développer un produit innovant de chiffrement de ces outils de stockage et d'édition de fichiers, dès lors qu'ils sont utilisés depuis un navigateur web.

Le projet Tanker est porté par l'entreprise Kontrol SAS, basée à Paris au sein de l'incubateur Agoranov. Il concentre les compétences et expériences diverses de ses membres fondateurs, dont l'association permet d'apporter un œil nouveau sur le secteur de la cyber sécurité en cherchant à le

Contact : Guillaume Pontallier, 06 29 33 32 36, [guillaume@tanker.io](mailto:guillaume@tanker.io)



# Toucan Toco :

## outil de dataviz facile d'accès

Thématique : mieux consommer (paiement, finance, commerce)

### *Dataviz et data story telling agile*

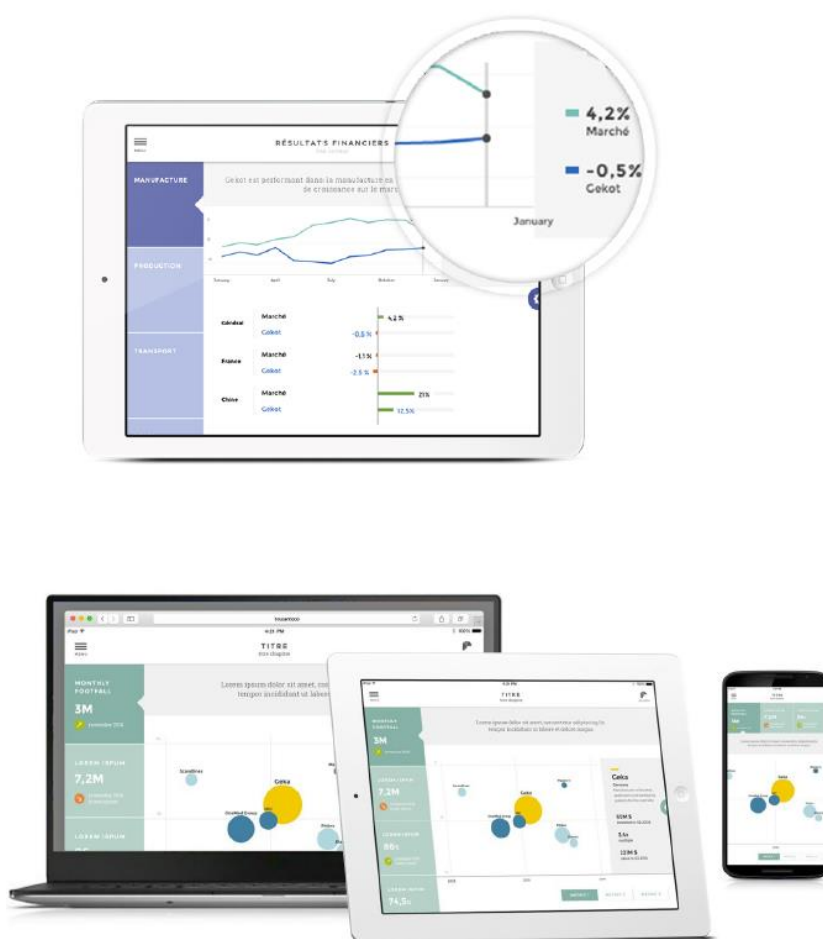
Toucan Toco crée une nouvelle catégorie dans le marché de la business intelligence: celle du data storytelling . Toucan Toco équipe les grands comptes et ETI de solutions analytiques très simple d'utilisation leur permettant de piloter leur consommation et leur production au plus juste.

Utilisable par un enfant de 5 ans, paramétrable en moins 2 mois y compris sur tablette et sur téléphone et doté d'une expérience utilisateur irréprochable, l'outil rend l'information accessible aux non analystes.

Le projet présenté au concours vise à équiper des partenaires, cabinets de conseil et intégrateurs, d'une solution technologique les rendant autonomes et leur permettant d'installer la solution chez leurs clients.

Tout comme les *small apps* Toucan Toco, le studio sera aussi accessible à des non développeurs permettant ainsi de structurer une filière d'accompagnement de la performance des entreprises plus large que la filière Business Intelligence actuellement en place. L'enjeu est de permettre un paramétrage par des spécialistes métier en les équipant d'un outil simple et en leur fournissant des visualisations de données spécifiques.

En outillant nos partenaires nous leur permettons de mettre en œuvre, avec leurs propres clients, les méthodologies de gestion de projet agile. Ceci est essentiel car les étapes de définition et de choix d'indicateurs de performance sont souvent lourdes et complexes. Toucan Toco résout ce problème et souhaite faire en sorte d'aider des entreprises tierces à faire de même.





Il s'agit ainsi, par un socle technologique nouveau, de changer la manière dont ces produits sont distribués et installés dans les entreprises: Le *data storytelling* au service de l'excellence opérationnelle et pour tous.

Toucan Toco a été créé en mars 2014, sert une quarantaine de clients grand comptes et ETI, compte une vingtaine de collaborateurs. L'entreprise est autofinancée. Parmi ses clients : BPCE, Unibail, Total, Sanofi, Ubisoft, Téréos, CapGemini Consulting, Neoxam, So Local...

Les débuts de l'entreprise s'appuient sur une dizaine d'années d'expérience cumulée de ses fondateurs sur ces sujets : Charles Miglietti, Kilian Bazin, Baptiste Jourdan et David Nowinsky.

Toucan Toco adopte une approche disruptive dans un environnement compétitif et joue une course contre la montre pour faire fructifier son avance technologique et applicative. Ce projet de développement appuyé sur un réseau de partenaires commerciaux et de consultants est au cœur de sa stratégie d'expansion française et internationale pour les deux prochaines années.

Contact : 07.86.62.65.12, [kevin.duchier@toucantoco.com](mailto:kevin.duchier@toucantoco.com)

## Mieux vivre (3 projets)

# Octavos : détection optique de cancers cutanés

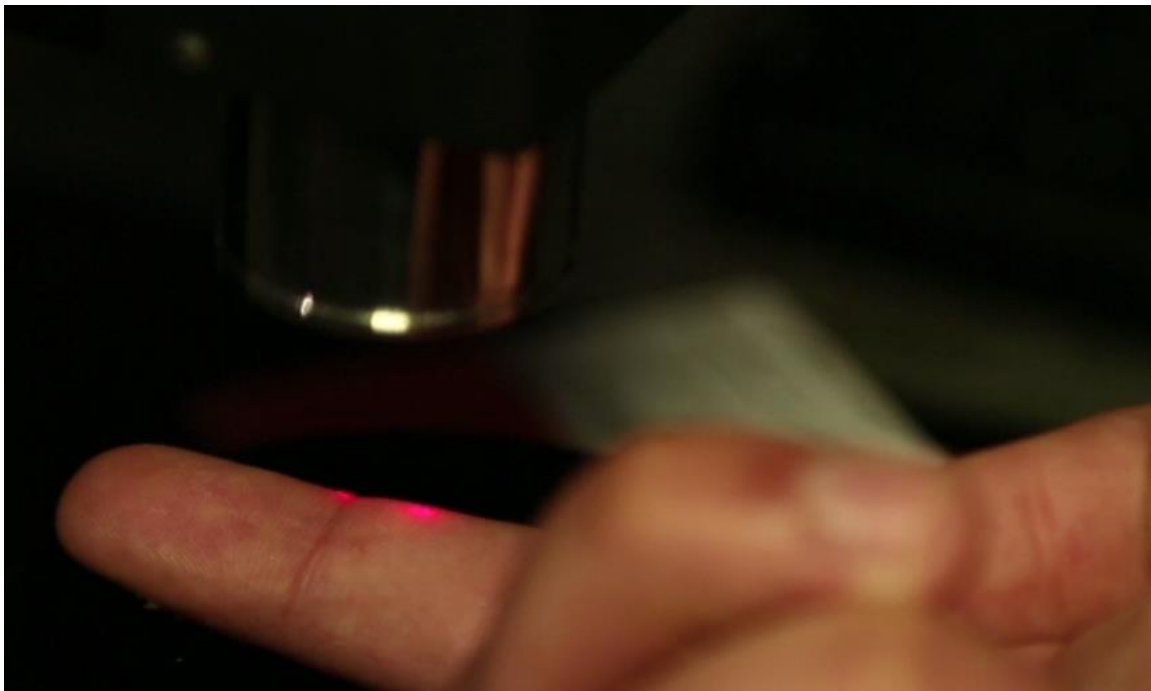
*Optical Coherence Tomography Advanced Visualization Operating System*

Société : Damae Medical

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

DAMAE Medical développe un dispositif médical permettant au dermatologue au sein même de son cabinet d'acquérir des images de l'anomalie cutanée en profondeur, directement à la surface de la peau, de manière non invasive.

L'image obtenue permet de savoir de manière précoce si des cellules cutanées sont cancéreuses ou non. Dans le cas où l'anomalie se révèle être tumorale, le dermatologue l'enlèvera de manière précise, en respectant les marges d'exérèse. Au contraire, si le tissu est sain, un suivi sera réalisé mais aucun prélèvement n'aura lieu.



**Le cancer cutané** est le cancer dont le nombre de cas a le plus augmenté au cours des 10 dernières années. Pas moins de 200 000 biopsies d'anomalies suspectes sont effectuées chaque année en France et 10 millions aux USA : 15 jours d'attente avant diagnostic, 1/3 des mélanomes non diagnostiqués, 60% de biopsies bénignes.

L'imagerie médicale. Le marché mondial de l'imagerie médicale a un CA de 25,4 Mds\$ en 2011 et atteint 26,7 Mds\$ en 2012. C'est un marché en forte croissance (+5% par an en moyenne), qui devrait atteindre 34,1 Mds\$ en 2017. Le marché peut être divisé en 5 catégories principales par technologie : Rayons X, Ultrasons, IRM, PET et Imagerie Optique. L'imagerie optique ne représente qu'une faible part du CA en proportion (5,5%) mais ce segment est en forte croissance (100% sur 5 ans).

## Le PROJET OCTAVOS

Le projet OCTAVOS consiste en un développement d'un logiciel d'aide à la décision pour le diagnostic des tumeurs cutanées. L'ajout de la **brique numérique OCTAVOS permettra de démocratiser la technologie optique de pointe** à la base du dispositif médical d'imagerie développée par DAMAE. Voici les objectifs du projet :

- Développer un logiciel d'aide à la décision pour le diagnostic des tumeurs cutanées
- Coupler le logiciel avec la modalité d'imagerie optique innovante de DAMAE Medical
- Traiter, Analyser les images optiques acquises de façon à Caractériser puis Quantifier les critères cliniques pertinents de la pathologie
- Concevoir des algorithmes de machine learning pour optimiser la robustesse de cette caractérisation afin de pouvoir assister in vivo, les médecins dans la formulation de leur diagnostic

Contact : [anais.barut@gmail.com](mailto:anais.barut@gmail.com), Tél : 01.72.60.51.13

# Plume Labs : l'Internet des objets pour mesurer la pollution de l'air

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

**L'internet des objets pour mieux respirer ? C'est l'innovation que propose Plume Labs avec son application et accessoire connecté personnel pour mesurer la pollution de l'air et mieux s'en protéger.**

La pollution atmosphérique est un problème de santé publique majeur, à l'échelle internationale mais aussi à Paris, où les adultes perdent jusqu'à 6 mois d'espérance de vie du fait des particules fines. Surtout, c'est un phénomène complexe, invisible, et fortement variable. Nos concitoyens se sentent démunis pour y faire face, alors que d'après un récent sondage de l'ADEME, la pollution de l'air est la principale préoccupation environnementale des français.

## **Mieux respirer grâce à un objet connecté**

Pour mieux s'en protéger, il faut d'abord mieux s'informer. Pour démocratiser l'information sur notre environnement, Plume Labs a mis au point une innovation numérique de rupture : un capteur personnel de la pollution de l'air. Connecté à une application mobile, ce capteur nomade, accessible et léger informe en temps réel l'utilisateur sur la qualité de l'air qu'il respire pour l'aider à s'en prémunir, et permet collectivement de crowdsourcer la pollution :



- Il permet à chacun de suivre son exposition aux 4 principales familles de polluants (particules fines, ozone, oxydes d'azote et composés organiques volatils) en mobilité, en intérieur comme en extérieur.
- Il fournit des recommandations pratiques et des alertes personnalisées pour mieux respirer : aérer pour améliorer son sommeil, choisir l'endroit et le moment pour un jogging ou une balade avec ses enfants, etc...
- Grâce à ce compagnon intelligent qui veille sur son environnement, et aux mesures partagées par tous ses utilisateurs, chacun pourra donc profiter de son quotidien sereinement et en évitant la pollution.

## **Une collaboration scientifique et des perspectives pour la santé**

Parce que la pollution de l'air est un phénomène complexe, Plume Labs a travaillé en étroite collaboration avec des institutions scientifiques de premier plan. Pour le Professeur Jean-François Doussin, chercheur à l'Université Paris-Est Créteil et au Laboratoire Inter-

universitaire des Systèmes Atmosphériques du CNRS, “le déploiement de ces capteurs ouvre des perspectives fascinantes pour l’information et l’éducation du public”.

### **L’économie numérique et collaborative au service de l’environnement**

Comme les près de 150,000 utilisateurs qui ont téléchargé à travers le monde le Plume Air Report, la météo de la pollution à travers le monde, application mobile gratuite lancée par Plume Labs en mai 2015 et plébiscitée par ses utilisateurs, les usagers de l’accessoire connecté Plume deviendront acteurs de la lutte contre la pollution, maîtrisant mieux leur exposition et son impact sur leur santé, et prouvant s’il le fallait qu’elle n’est pas une fatalité.

### **A propos de Plume Labs**

Plume, la startup qui vous aide à respirer, mobilise l’Internet des objets et les sciences des données pour démocratiser l’information sur l’environnement et nous aider à améliorer notre bien-être et notre santé.

Contact: Romain Lacombe, CEO, [romain@plumelabs.com](mailto:romain@plumelabs.com), +33 6 50 16 14 37

# Track Sport Pro : tracking à distance de la performance des sportifs

Sociétés : Mac-Lloyd sport et Trimaran  
Thématique : mieux vivre (santé, sport, bien-être)

Le projet TRACK SPORT PRO est un projet innovant dont l'objectif est de pouvoir proposer aux médias et organisateurs d'événements sportifs une solution révolutionnaire permettant d'avoir en temps réel des informations précises sur les joueurs, comme la vitesse, l'état de fatigue ou le niveau de performance. Le marché mondial des médias et organisateurs d'événements sportifs est estimé à environ 1,2 milliards d'euros, dont déjà 35 millions d'euros rien que pour le territoire national.



Cette solution se base sur un système de tracking dont la première composante est constituée de capteurs GPS de nouvelle génération qui sont portés par les sportifs lors des matchs, et qui transmettent en temps réel les données par GSM au système. Ces données sont ensuite analysées et traitées par un module de rendu puis par un module de visualisation pour créer des contenus vidéo de qualité professionnelle qui sont enrichis d'informations en réalité augmentée. Ces informations sont alors mises à disposition des chaînes de télévision, des clubs, etc.

L'enjeu technique consiste à créer une rupture significative vis-à-vis des simples technologies GPS et des outils de restitution vidéo professionnels standards. Il s'agit plus précisément de réaliser un bond technologique représentant un gain de 10 fois la précision des concurrents, dans un système qui est, en plus, 100% en temps réel.

Le projet est porté par un partenariat de deux PME françaises, qui sont complémentaires et qui opèrent déjà dans le monde du sport professionnel : TRIMARAN et MAC LLOYD.

- TRIMARAN est le spécialiste en visualisation 3D qui a développé avec succès la solution GEORACING de tracking et suivi en direct des sports outdoor comme la voile, le cyclisme, le rallye et les planeurs.
- MAC LLOYD est une start-up créée en 2013, lauréate du concours mondial de l'innovation qui commercialise une solution de tracking présentant déjà deux ruptures : la captation en temps réel de paramètres physiologique et une précision déjà 3 fois supérieure à celle des autres acteurs du marché.

Contact : Pierre-Arnaud Coquelin – [pacoquelin@mac-lloyd.com](mailto:pacoquelin@mac-lloyd.com) – 06 82 18 45 65



## Mieux se déplacer (1 projet)

# Ready2Go : le guide-interprète de poche

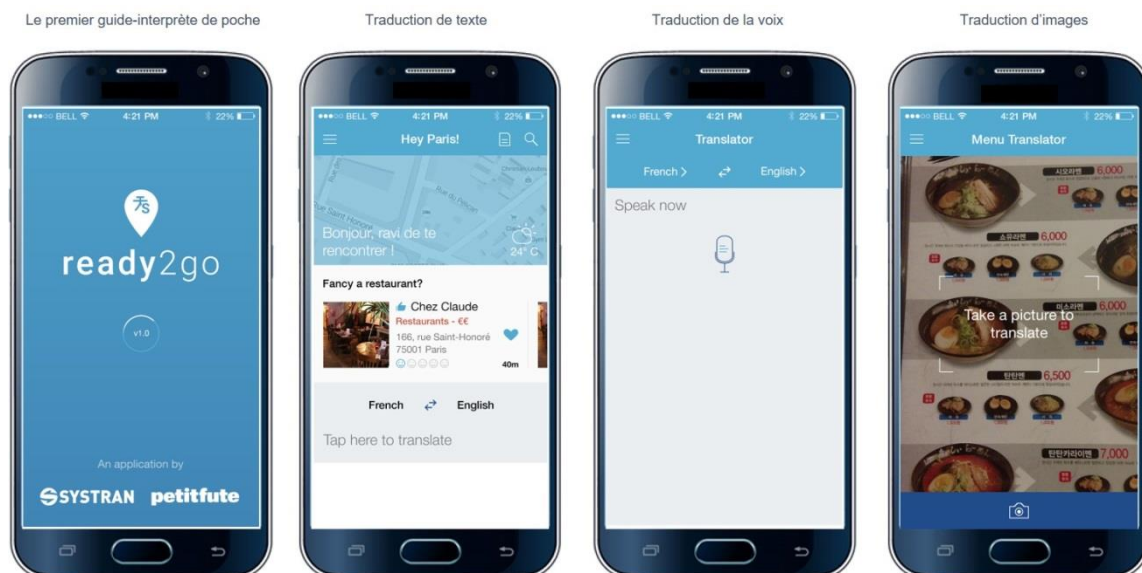
Sociétés : Systran et Petit futé  
Thématique : mieux se déplacer (ville, tourisme et mobilité)

## Marché adressé et enjeux du projet

La barrière de la langue est un élément important de l'expérience de voyage. La communication lorsqu'elle est trop difficile et limite les échanges, devient une source d'angoisse, de frustration, voire d'insécurité pour les voyageurs. Le projet Ready2Go! consiste à développer puis lancer une application mobile innovante destinée dans un premier temps aux 85 millions de touristes étrangers qui viennent en France (première destination touristique au monde). Dans un second temps, l'application pourra s'adresser à l'ensemble des touristes qui voyagent à l'international à commencer par les touristes français.

Les enjeux du projet sont multiples : générer des nouveaux revenus, développer la notoriété de PETIT FUTE et de SYSTRAN et constituer une large base d'utilisateurs notamment asiatiques et plus largement contribuer à l'effort national pour faire venir davantage de touristes étrangers en France.

## Solution visée



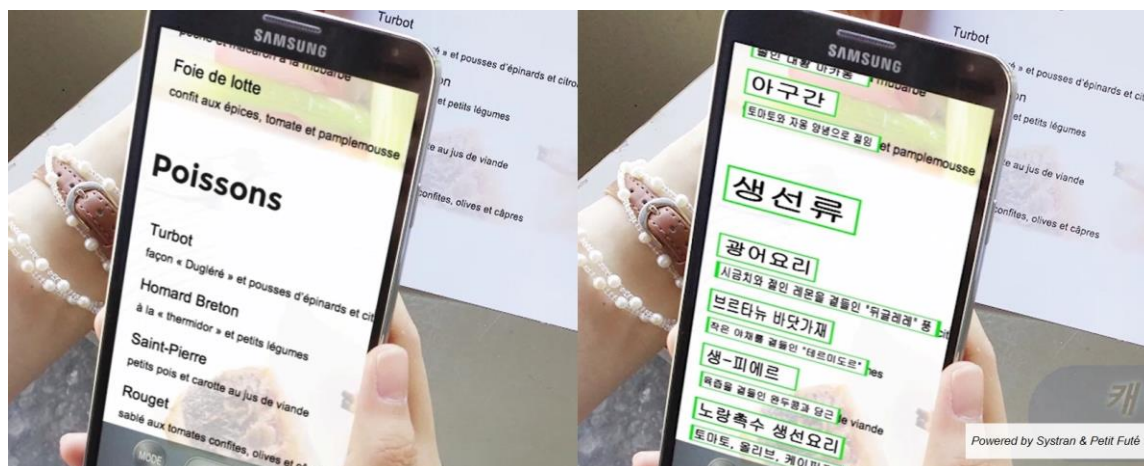
L'application mobile développée sera le premier guide-interprète de poche. Elle sera téléchargeable gratuitement pour le mode online dans l'Apple Store et le Play Store. Le mode offline sera également proposé. Il permettra aux utilisateurs de disposer des outils linguistiques, du contenu des guides ainsi que des données cartographiques sans avoir besoin d'une connexion internet.

En plus des fonctionnalités classiques d'un guide (trouver un restaurant, un musée, réserver un hôtel ...), les outils linguistiques sont mis en avant en fonction des centres d'intérêt, apportant ainsi un élément de confort et de sécurité supplémentaire aux voyageurs. Orientée « exploration », cette application permet aux voyageurs de disposer des outils et informations

nécessaires pour faire plus de découvertes, mieux communiquer et donc rendre leur séjour à l'étranger plus riche en émotions.

### Innovations ciblées

L'application se veut innovante sur deux fonctionnalités. Premièrement sur les recommandations faites aux utilisateurs. L'analyse des données comportementales recueillies alimente des algorithmes d'apprentissage automatique permettant d'améliorer la qualité du service (exemple : suggérer un POI en fonction des habitudes des utilisateurs).



Deuxièmement les outils de traduction. Parfaitement intégrés dans le guide et adaptés au domaine du tourisme, ils contiennent notamment un traducteur de menus et de panneaux indicateurs, des listes de phrases utiles selon l'activité du moment ou encore de la traduction vocale s'appuyant sur des modèles de traduction spécialisés (conversation, tourisme).

### Présentation des entreprises

Le projet Ready2Go ! sera porté par la société Petit Futé, le leader mondial incontesté des guides touristiques et la société SYSTRAN SA, le leader des technologies de traitement des langues. Avec déjà près d'un millier d'applications disponibles dans les principaux stores du marché, PETIT FUTE dispose d'un véritable savoir-faire en matière de lancement d'applications mobiles. SYSTRAN, pour sa part, est le fournisseur officiel de solutions de traduction pour l'application S-Translator (application embarquée par défaut sur les smartphones Samsung Galaxy de la série S et Note).

Le projet bénéficiera du récent développement de SYSTRAN en Asie (maison mère coréenne et ouverture de joint-ventures en Chine et au Japon) ainsi que de l'expérience acquise lors de collaborations antérieures réussies entre les deux sociétés sur des projets techniques et commerciaux.

Contact: [arnaud.dufournet@systrangroup.com](mailto:arnaud.dufournet@systrangroup.com), +33 (0)1 44 82 49 00