

Innovations à tous les étages

Contrairement aux idées reçues, innovation ne rime pas toujours avec haute technologie. Voici quelques exemples des entreprises qui ont tenté l'opération séduction, le 23 avril à la CCI Essonne, lors des dernières rencontres Finance Innov.

Adacsys

Seule entreprise essonnoise sélectionnée pour ces rencontres Finance Innov, Adacsys conçoit, développe et commercialise des solutions matérielles et logicielles d'accélération de calcul. L'objectif est de rendre accessible aux entreprises la capacité de calcul qui leur permettra d'accélérer la mise sur le marché de leurs produits et services. Cette jeune entreprise palaisienne a été créée fin octobre 2008, elle

recherche de 450 000 à 650 000 euros.

• erik.hochapfel@adacsys.com

MonExTel

Chaque année, sur les 22 millions de téléphones mobiles renouvelés, seulement 3 % sont recyclés, 4 % sont revendus et 40 % sont stockés. MonExTel cible ces 9 millions de téléphones rangés. Son projet s'articule autour d'une plate-forme de e-commerce qui permet aux détenteurs de mobiles de le revendre en ligne, en échange d'un chèque ou d'un don à une association caritative. Le site Internet garantit l'achat immédiat du téléphone usagé au prix indiqué. Le particulier n'a alors plus qu'à mettre son téléphone dans une enveloppe prépayée puis dans une boîte aux lettres

afin de recevoir son chèque sous quelques jours. De son côté, MonExTel contrôle et teste les téléphones afin de les revendre principalement aux grossistes internationaux en réalisant une marge commerciale de l'ordre de 50 %. Montant recherché : 150 000 euros.

• monextel.com

Foot Emotion

Footemotion.com se décline sur le web classique et sur l'Internet mobile (3G). Il s'agit d'un site communautaire à destination des jeunes de 6 à 16 ans passionnés de ballon rond sous toutes ses formes : freestyle, futsal, beach soccer... Les internautes sont ainsi invités à alimenter le site. L'équipe, de son côté aussi, édite des programmes vidéos. Le business model s'articule autour de la vente d'espaces publicitaires, de la participation à un programme de sponsor de clubs amateurs, et de la vente de droits à l'image de certains sportifs de ces disciplines annexes du football. L'entreprise vend également du contenu pour des diffuseurs, tels Universal music, Self média. Côté BtoC, Footemotion.com vend aussi en ligne des pro-

duits dérivés. Montant recherché : 400 000 euros.

• www.footemotion.com

« Un écran de cinéma volant »

Vidéodrone

« Un écran de cinéma volant ». C'est en ces termes que Ludovic Jonard, porteur du projet, a présenté son Vidéodrone. Il s'agit d'un "drone" radio-commandé qui permet de projeter des vidéos dans le ciel sur des événements nocturnes. D'une surface ronde, ce support offre notamment l'intérêt d'être visible par tous lors d'un spectacle, par exemple. De plus, plusieurs vidéos peuvent être projetées en même temps sur le Vidéodrone. Cette entreprise vise le marché des agences de communication et d'événementiel, ainsi que les producteurs de spectacles. Sa commercialisation est prévue pour l'été prochain. Il leur en coûtera environ 12 000 euros pour la soirée. Les créateurs du Vidéodrone annoncent être en discussion pour l'animation de la prochaine coupe du monde de football en Afrique du Sud. Montant recherché : 225 000 euros pour, entre

autres, produire quatre Vidéodrones cette année, et jusqu'à 40 en 2011.

• www.ludale.fr

GuideCaro

Créée en 2004, cette entreprise met en place des solutions pour faciliter la communication des sourds et malentendants. Avec sa plate-forme multimédia, elle propose en quelque sorte un « centre d'appels adapté », selon les termes de Caroline Mitanne, DG de GuideCaro, elle-même fille de parents sourds. Concrètement, cette société propose aux entreprises et collectivités locales, par exemple, une plate-forme Internet par webcam qui permet aux sourds de communiquer avec un traducteur en langue des signes. L'échange est instantané. Danone a été l'un des premiers clients de GuideCaro qui cible les 2,5 millions de personnes qui ne peuvent pas téléphoner aujourd'hui en France. A titre d'exemple, les banques ont 4 % de clients sourds avec qui elles rencontrent sans doute des difficultés de communication. Montant recherché : 600 000 euros.

• www.guidecaro.com

■ O.F.