

## • TROIS QUESTIONS À

**J.-B. Titz. « Un projet de Fab Lab en gestation »**

**Jean-Bernard Titz, président de Telecom Valley.**

**Vous avez pris la présidence de l'association sophilopolitaine Telecom Valley en avril. Quels sont les principaux axes de votre mandature ?**

L'innovation évidemment, Telecom Valley se positionnant au cœur de l'innovation des TIC, et les partenariats. Nous allons chercher à renforcer les collaborations entre nos adhérents, mais aussi avec les collectivités qui nous financent, la Fondation Sophia Antipolis, le Club des dirigeants, le pôle SCS et beaucoup d'autres associations comme Syntec Numérique, avec qui nous venons de signer un accord. Nos PME de moins de 10 salariés vont devenir membres de facto de cet organisme professionnel dont l'objectif est de promouvoir le secteur numérique. Elles pourront ainsi bénéficier de nombreux conseils. Je m'inscris dans la droite lignée de mes prédécesseurs avec, toutefois, une variable supplémentaire, la crise.

**Comme d'autres associations, vous avez subi une réduction de vos subventions. Comment comptez-vous vous adapter ?**

Il faut faire différemment. Nous avons organisé notre bureau en fonction du contexte, avec deux vice-présidents, Pascal Flamand et Franck Lavagna, qui travaillent au renforcement de nos relations avec les collectivités territoriales. Nous voulons nous défendre, peut-être devons-nous être plus incisifs, d'autant que nous avons quelques nouveaux beaux projets en gestation dont il faut trouver les financements.

**Par exemple ?**

Après Com4Innov, qui a vu le jour au sein de Telecom Valley avant d'être porté par le pôle SCS, nous souhaiterions lancer une nouvelle plateforme collaborative dédiée à la fabrication. Cette "Fab Lab" serait un laboratoire, doté d'imprimantes 3D, qui permettrait aux entreprises adhérentes de prototyper un produit industriel. Il pourrait être hébergé au sein du campus Sophia Tech. Le dossier est en cours d'élaboration.

Propos recueillis par Gaëlle Cloarec

# Acute 3D. La jeune pousse met Paris en 3D

• TIC La start-up sophilopolitaine souhaite imposer son logiciel de modélisation comme le nouveau standard de la reconstitution 3D.

Paris, comme si vous y étiez. Sur un périmètre de 100 km<sup>2</sup>, chacune des rues, des façades et des toits de la Ville Lumière a été modélisée en 3D à partir d'un bon millier de photographies. En seulement un petit mois. Le maître d'œuvre de cette reconstitution : la jeune pousse sophilopolitaine Acute 3D, éditeur d'une solution logicielle de modélisation 3D, associée à la société francilienne Interatlas, spécialisée dans la photographie aérienne. « C'est le modèle le plus précis qui ait jamais été proposé pour la capitale », affirme son dirigeant Jean-Philippe Pons qui y voit une vitrine de son savoir-faire, un faire-valoir pour sa technologie Smart 3D Capture.

## Solution automatisée

Commercialisée depuis la fin 2012, la solution développée par Acute 3D permet de modéliser, à partir de photographies, un objet, un monument ou une ville de manière très précise et entièrement automatisée. « Là où il fallait des mois de travail manuel, avec notre technologie quelques heures de temps de calcul suffisent, revendique Jean-Philippe Pons. C'est ce qui nous différencie des solutions de reconstitution 3D similaires. Nous sommes moins coûteux et plus rapides, donc plus accessibles aux professionnels. » En ligne de mire, de nombreux secteurs d'activité : la défense, le transport, l'architecture, le tourisme, l'aménagement



« Après Paris, huit autres villes françaises seront modélisées », indique Jean-Philippe Pons (au centre).

urbain, les jeux vidéos, etc. « Notre stratégie n'est pas de nous concentrer sur un marché en particulier, mais de couvrir de façon horizontale tous les métiers susceptibles d'être intéressés en leur permettant de créer leur propre valeur. »

## Partenariats industriels

Fondée en 2011, la société a autofinancé sa solution, grâce à un partenariat industriel conclu dès ses premières heures avec Autodesk, le leader mondial de logiciels de conception assistée par ordinateur. Il a débouché sur l'application 123D Catch, outil de modélisation 3D pour le grand public, qui compte plus de deux

millions d'utilisateurs réguliers dans le monde. Depuis, d'autres partenariats industriels ont suivi, dont un avec EADS « pour une application géospatiale », lui permettant d'engendrer un chiffre d'affaires de 460 K€ en 2012, pour un résultat net de l'ordre de 100 K€.

## L'Asie en priorité

Avec le lancement de la solution Smart 3D Capture, la start-up espère atteindre les 800 K€ euros de facturations en 2013, en visant plus particulièrement le marché asiatique. Des premiers contrats ont d'ores et déjà été signés, notamment avec l'entreprise de cartographie japonai-

se NNK. « Les pays asiatiques ne possèdent pas de systèmes très établis de modélisation 3D, explique Pascal Martinez, directeur commercial d'Acute 3D. N'ayant pas à gérer le coût du changement, ils se dirigent plus volontiers vers la dernière technologie à jour. On arrive donc au bon moment. »

Gaëlle Cloarec

## ACUTE 3D

(Sophia Antipolis)  
Dirigeant : J.-Ph. Pons  
5 salariés  
CA 2012 : 460 K€  
jean-philippe.pons@acute3d.com  
acute3d.com

## • EN BREF

## Kapsys. SmartConnect entre en phase de commercialisation

Le fabricant mouginois de produits numériques de mobilité et de communication à destination des seniors et malvoyants vient de conclure un premier accord de distribution avec Bazile Telecom, opérateur mobile virtuel basé en Aix-en-Provence, spécialiste des solutions pour seniors. Avec cet accord, le SmartConnect entre en phase de commercialisation. Le Smartphone développé par Kapsys bénéficie d'une diffusion progressive, d'abord sur le site internet de l'opérateur, puis à travers son réseau de distribution comprenant plus de 800 points de vente en France. Présidée par Ariam Hekimian, Kapsys emploie 11 personnes et réalise un chiffre d'affaires de 1 M€.

# 6M€

C'est la somme que Robertet va investir dans la construction d'un nouveau bâtiment à Plan de Grasse. Cette usine, qui s'ajoute à celle inaugurée en novembre 2011 pour 27 M€, va permettre au groupe grassois de doubler sa capacité de production d'arômes en poudre. Robertet emploie 1.500 personnes dans le monde et a réalisé en 2012 un CA de 396 M€, en progression de 6%.

## ASK. Transporte les Londonniens

Le leader mondial de la technologie sans contact dans le transport public vient d'être sélectionné par les Transports de Londres pour livrer une première commande de 3,5 millions de cartes Oyster dans le cadre d'un contrat de 4 ans signé entre les deux sociétés. Cette nouvelle commande vient renforcer la collaboration de la firme sophilopolitaine avec les usagers de Londres, pour lesquels elle a déjà émis plus de 18 millions de cartes, toutes fabriquées sur la technopole azurienne. ASK a généré en 2012 un chiffre d'affaires de 38,2 M€ (+21 %).

## • LES CRÉATEURS

# Isabelle Maneau et Jérôme Lescure. Vos "personnal shoppers" en ligne

• TIC Passionnés de mode, de technologie web et de marketing, Isabelle Maneau et Jérôme Lescure surfent avec Liganz sur l'explosion du marché de la mode sur Internet.

Avec un taux de croissance annuel de 30 % depuis 2009, la mode sur Internet défie la crise. Choix illimité de produits et de promotions, gain de temps, les raisons de cette expansion sont multiples. « Toutefois, il manque les dimensions de conseil et de convivialité des achats en boutique », note Isabelle Maneau. Pionnière des achats mode sur le Web, elle rejoint en 2010 le projet Liganz, porté par Jérôme Lescure, qui entend résoudre cette problématique en conjuguant l'offre produit à la notion de personnalité, à l'instar des Personal Shoppers américains.

## Le concept

L'algorithme développé par Liganz s'assimile à un comparateur, permettant de trouver naturellement parmi une offre foisonnante le produit mode qui correspond au goût, au style et au budget de l'internaute. « À la différence des systèmes collaboratifs qui se basent sur les goûts des personnes censées vous ressembler, notre approche s'appuie uniquement sur les goûts propres de l'internaute qu'il cerne à travers son



I. Maneau et J. Lescure sont hébergés au CEEI Nice Côte d'Azur.

usage de notre plateforme, la façon dont il note les produits, consulte les fiches ou se déplace sur le site », explique Jérôme Lescure. Une sélection sur mesure est ainsi proposée, alliée à des commentaires personnalisés qui précisent les points forts du vêtement par rapport au style et à un système de partage instantané sur les réseaux sociaux. Une dizaine de partenaires, marques et distributeurs, ont d'ores et déjà inté-

gré la plateforme, qui référence à ce jour plus d'un million de produits. Liganz se rémunère à la performance en prélevant un pourcentage du chiffre d'affaires généré par l'e-commerçant.

## Les perspectives

Positionné sur un marché estimé à 300 M€ en Europe, le site se démarque par sa technologie de recommandation personnalisée et par la cible visée : dans un pre-

mier temps, la femme active, CSP+, au pouvoir d'achat plus élevé que les 15-25 ans privilégiés par ses concurrents, avant « d'élargir assez vite l'offre à toute la sphère familiale, et d'ici à deux ans à différents marchés européens », précise Isabelle Maneau. Deux levées de fonds auprès d'investisseurs privés ont été réalisées, pour un montant de près de 400 K€ dédié au développement de la plateforme. Une troisième est en cours de finalisation. Elle servira à financer la phase de lancement, prévue cet automne en Paca, ainsi que le développement de briques de services supplémentaires qui s'ajouteront à la plateforme au cours des deux prochaines années. Jeune entreprise innovante, et titulaire du CIR, Liganz table sur un chiffre d'affaires de 500 K€ à fin 2014 pour 400.000 utilisateurs.

Gaëlle Cloarec

## LIGANZ

(Nice)  
4 personnes  
Tél. : 06 18 66 62 90  
isabelle.maneau@liganz.com