

D'un projet ANR émergence à la naissance d'une start-up

Le projet Yourcast & The 6th Screen

porte-parole : Mireille Blay-Fornarino,
I3S, Université de Nice Sophia Antipolis



<http://www.yourcast.fr/>



<http://www.the6thscreen.fr/>

Un projet ANR Emergence

Le programme Emergence vise à sélectionner et à financer des projets de courte durée (18 à 24 mois) issus d'**organismes de recherche** ayant un **fort potentiel de valorisation**, afin de faciliter et d'accélérer le **développement de produits, de technologies ou de services** et de permettre leur valorisation économique (cession ou licence de brevet, partenariat industriel, création d'entreprise) à l'issue du projet.

- **Projet ANR- EMMA 013 01 :**
 - Soumis en 2011, démarre en janvier 2012 pour 2 ans, Prolongation d'un an, fin du projet en décembre 2014
 - Partenaires :
 - (1) université de Nice Sophia Antipolis (UNS); (2) Université de Lille 1; (3) cellule de valorisation du projet devient SATT.
 - Application industrielle avec Supralog



YourCast: Imaginez votre diffuseur d'informations personnalisé

- Des systèmes de diffusion d'information (SDI) déjà déployés
- Bonne maturité scientifique sur les lignes de produits logiciels (LPL)
 - ➔ Ligne de produits logiciels pour utilisateurs non informaticiens
 - ➔ Cible : du logiciel libre
 - ➔ Expérimentations et déploiements (partenariat avec LudoTIC)

Des objectifs à la réalité, les expérimentations



- **Défis Scientifiques ;**

- Nécessité de nouveaux artefacts de LPL pour supporter la complexité des produits
- Complexité d'appréhension de la ligne par des non-experts

- **Déploiements multipliés :**

- Multi-sites de l'université, foyer pour personnes handicapées (IRSAM)
- *Evénements* : Journées de conférences, Nuit de l'info, Choralies 2013, ...

- **Mais aussi, au delà de la recherche**

- Supports des déploiements «inattendus»
- Formations du personnel
- «Gratuité» de notre temps : démultiplication des demandes, ... loin de nos objectifs de recherche.



=> Nous avons beaucoup appris de la réalité applicative

Quand naît l'idée d'une start-up...

- Présentation à l'ANR, février 2013
 - Très bonne évaluation *mais*
 - «*Pourquoi ne pas aller vers une start-up?*»
- Constat :
 - des produits industriels décevants
 - une demande croissante

Vers l'incubation : un chemin difficile

- Dépôt APP des codes en open-source
 - conforme aux objectifs initiaux du projet, aux publications.
 - nécessite une grande confiance dans la plus-value scientifique, dans notre savoir et dans la complexité du projet.
- Positionnement relativement à la SATT
 - YourCast devient un projet dans le portefeuille de la SATT : modèle de transfert technologique orienté *vente de licences*;
 - Sollicitations pour des extensions comme la connexion de lecteur de cartes : manque de temps, hors de la dimension recherche à ce moment là;
 - Proposition pour une maturation technologique ou «business» à rembourser : manque de temps, confiance, visibilité au moins de notre côté.
- Positionnement relativement à l'industriel

Vers l'incubation : une belle aventure

- Découverte «fortuite» de l'existence des incubateurs
- Contacts avec l'incubateur Paca-Est (sept. 2013) :
 - Un **modèle orienté «start-up»**
 - **Forte expérience** dans le montage et suivi de start-up **autour du logiciel** :
 - Compréhension des relations «ressources humaines, laboratoire et start-up» : «un bol d'air!»
 - **Conseil** sur le dépôt de dossiers à des concours (finaliste à INNOVACT, Reims)
 - Introduction dans un **réseau de start-ups**, ...
- Entrée en incubation en décembre 2014
 - Porteurs : **Christian Brel et Simon Urli**
 - Dépôt du dossier (présentation de l'innovation, lien avec le labo, une projection sur 3 ans du produit)
 - un oral devant un jury mixte : resp. de start ups, INPI, CCI, SATT, cellule de valo de l'université, banques, chargés d'affaire, dir. laboratoire,...
 - des locaux au **business Pole** ; des formations managériales; du support; CNIL, Avocats,

La start-up «*the 6th Screen*» aujourd'hui

- SDI : secteur en pleine effervescence, beaucoup de nouvelles solutions «concurrentes»
- ➡ Le SDI devient le produit !
- ➡ (Re)définition de son business model/innovation
 - Innover dans la diffusion des informations (la manière de construire est acquise)
 - Travailler sur des partenariats ?
- ➡ En recherche d'un **associé** «business»

Naissance d'une startup en «Logiciels» : points de réflexion

- **CONFIANCE** : *«le chargé d'affaires à l'incubateur est vu comme un membre à part entière de la start-up»*
- **Gestion du temps** complexe
- **Nécessité des retours d'expérience spécifiques au domaine du logiciel**
- Un écosystème flou : cellule de valorisation, SATT, Incubateur...
- Positionnement de la maturation relativement à l'accompagnement : *«la maturation n'est possible que si l'on a des objectifs précis.»*

Une start-up, c'est faire d'un rêve de recherche une réalité qui crée de l'emploi, et pour cela, il faut laisser les créateurs décider de leur chemin!