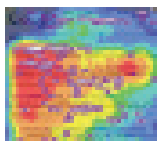


Un PC tape à l'œil



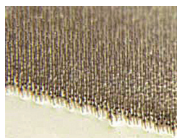
Les technologies d'eye-tracking sont connues des équipes marketing, qui

recourent pour vérifier qu'une publicité tape bien dans l'œil du spectateur. Des chercheurs de l'université de Ratisbonne (Allemagne) vont plus loin avec Bright Eyes, puisque ce sont toutes les fonctions d'un ordinateur qui sont contrôlées avec les yeux. A l'image du mouvement du curseur d'une souris, le système repère le regard de l'utilisateur. L'analyse du mouvement des yeux ne nécessite qu'un calibrage préalable.

Le transistor sans jonction est né

Prenant la forme d'un fil de silicium qui peut être compressé pour laisser passer ou non le courant – à l'image d'un tuyau d'arrosage que l'on pince pour empêcher l'eau de couler –, le transistor développé par des chercheurs irlandais ne dispose pas des jonctions NP ou PN. Il ressemble à un prototype du « transistor idéal », conçu en 1925, mais qui ne s'était jamais concrétisé. Selon les scientifiques, ce type de transistor présenterait des courants de fuite faibles et serait facile à fabriquer.

La lumière piégée par des petits fils



Des chercheurs du Caltech ont mis au point un matériau souple,

constitué de nanofils de silicium, pouvant servir à la fabrication de cellules photovoltaïques. Ils ont ajouté à ces nanofils un revêtement antiréfléctif, composé de nanoparticules d'aluminium. Les photons, piégés par ces fils, ont une plus forte probabilité de générer un électron. Une cellule conçue à partir de ce matériau convertirait de 15 à 20 % de l'énergie solaire en électricité. Ce n'est pas mieux que les cellules classiques, mais ce matériau serait moins coûteux.

START UP

EN PARTENARIAT AVEC 

Jeemeo associe réseaux sociaux et CRM

NOM : Jeemeo.

DATE DE CRÉATION : août 2009.

DOMAINE : gestion de la relation client.

INNOVATION : introduction du canal communautaire dans la relation client.

PRODUIT : Social Support, Social Shopping et Social Prospecting.

Intégrer les médias sociaux internet dans sa relation client : beaucoup de responsables marketing en rêvent, mais peu trouvent de réponse satisfaisante chez les éditeurs de CRM. Conscient de cette demande, Yan Saunier lance une étude d'opportunité en fin 2008, alors qu'il dirige les opérations commerciales d'Eptica. Il s'agit de développer une solution logicielle pour mettre en place une communauté regroupant clients, partenaires et employés, génératrice d'idées et de connaissances.

Réduire les coûts d'assistance et dynamiser les ventes

Son entreprise ne retenant pas le concept, Yan Saunier part le développer ailleurs. Il trouve un associé responsable du développement technique sur le site de mise en relation Partnpro. L'été suivant, ils fondent la start up Jeemeo et sont rejoints par leur futur directeur commercial. En septembre 2009, une première version de leur solution est prête. L'offre comporte trois produits. Destinée à réduire les coûts d'assistance, Social Support est une plate-forme d'entraide qui fournit une base de connaissances communautaire et un outil d'analyse (profils, thématiques, sentiments...). Conçu pour augmenter les ventes des cybermarchands, Social Shopping rend visible les catalogues produits. Enfin, Social Prospecting est une plate-forme éditoriale pour les sociétés souhaitant diffuser de l'in-

formation vers une communauté (animation, concours...), une interface assurant la récupération des verbatim issus de Facebook ou de Twitter et l'automatisation du contenu éditorial sur ces réseaux. L'intégration de la solution Scan & Target de l'éditeur éponyme sert à identifier les propos délictueux ou les messages publicitaires. Un autre partenariat devrait offrir une analyse sémantique plus fine que celle actuellement proposée.

Un outil facturé entre 1 000 et 2 500 euros par mois

Commercialisée en mode SaaS (Software as a Service), la plate-forme Jeemeo est facturée entre 1 000 et 2 500 euros par mois, selon le nombre de membres actifs gérés. Avec les services de mise en place et d'animation, son coût annuel varie de 40 000 à 60 000 euros par an.

Testé dans deux entreprises depuis un mois, Jeemeo vient aussi d'être intégré dans l'offre de l'éditeur de CRM Coheris. ■ BORIS MATHIEUX

REPÈRES

SIÈGE : Suresnes (92).

EFFECTIF : 10 personnes.

FINANCEMENT :

Oséo : 28 700 € (aide à la maturation de projets innovants – AIMA).

Prêt d'honneur Scientipôle : 60 000 €.

Fonds propres : 82 000 €.

CA 2010 : 500 k€ attendus.

LES FONDATEURS :

Yan Saunier, 38 ans, président. A dirigé des projets R&D chez Alcatel-Lucent.

Eric Fournil, 42 ans, directeur général.

Il est chargé de la mise en œuvre technique de la plate-forme Jeemeo.

Olivier Brousse, 37 ans, directeur commercial. Expérience CRM acquise chez Linux@Business, Eptica et SAP.