

Trois business plans qui tiennent la route

L'édition 2010 du parcours 1,2,3 Go a rendu son verdict. Pour le Luxembourg, les plans d'affaires des projets TalkTo Vision, Wakesystems et Reismobilisitzentwicklung ont été primés.

Sébastien Lambotte (texte), Olivier Minaire (photo)

Voilà dix ans que, sur le territoire de la Grande Région, 1,2,3 Go accompagne des porteurs de projets innovants dans l'élaboration de leur business plan, en les mettant en relation avec des coaches issus d'un réseau interrégional composé de plus de 350 experts dans tous les domaines d'activité. Pour participer au parcours, les projets doivent remplir quatre critères: avoir un caractère innovant, être économiquement viables, être établis en Grande Région et ne pas être financés par du capital-risque.

Pour cette dixième édition du parcours, 43 porteurs de projets sont allés jusqu'au bout de l'aventure et ont déposé un plan d'affaires qui a convaincu les membres du comité d'évaluation. Le 30 septembre dernier, lors de la soirée de clôture qui se tenait à Nancy, ils ont tous été mis à l'honneur. Les meilleurs plans d'affaires, en fin de parcours, ont été pour leur part récompensés avec, notamment, un soutien financier. Pour le Luxembourg, trois projets ont été primés: Reismobilisitzentwicklung, TalkTo Vision et Wakesystems.

Reismobilisitzentwicklung - Mieux dans son camping-car

Juergen Fixemer a développé, au travers de son projet Reismobilisitzentwicklung, des sièges intelligents pour camping-cars. «Jusqu'à alors, les sièges de ces véhicules étaient les mêmes que ceux que l'on trouve dans les camions ou les autobus. Ils ne sont pas du tout adaptés à la taille de l'engin. Cela provoque quelques soucis et notamment un excès de poids sur l'axe avant», explique l'homme qui vient de fonder Light Weight Solutions.

Ce nouveau cabinet d'ingénieurs a pour objectif de développer des solutions pour améliorer le confort et les performances des camping-cars. «Ce premier projet émane de remarques reçues d'utilisateurs de ce genre de véhicules», poursuit M. Fixemer, qui officiait comme ingénieur en chef chez un fabricant de camping-cars. Pour développer ce projet, il fait appel à de nouvelles techniques, comme la manipulation électronique de la position des sièges, des systèmes de chauffage et d'aération automatique des sièges, des tissus s'adaptant à la forme du dos et réduisant les fréquences ressenties du véhicule... Autant d'élé-

ments qui contribuent à améliorer le confort des déplacements en camping-car, à rendre leur utilisation plus agréable.

Avec l'aide de Luxinnovation, Juergen Fixemer a travaillé pendant deux ans à la conception de sa nouvelle structure et à la réalisation de son projet. «Sans, au préalable, nourrir l'ambition d'entrer dans un parcours comme 1,2,3 Go, explique-t-il. Mais cela nous a permis de développer une structure plus proche des réalités, quelque chose qui tient la route et qui prend en compte les nombreux aspects du métier. Développer un business plan poussé permet, c'est certain, d'avoir les idées plus claires.» Désormais, Light Weight Solutions veut partir sur de nouveaux projets avec, toujours, comme ambition de répondre aux besoins et aux demandes des utilisateurs de camping-cars.

TalkTo Vision - Les bons messages sur vos écrans

TalkTo Vision est un projet relatif au marché de la publicité sur les lieux de vente, au digital display. «Aujourd'hui, les écrans font leur apparition dans les grandes chaînes. De son côté, si un commerçant indépendant, décide d'en placer dans son établissement, la plupart du temps c'est pour y diffuser un DVD ou retransmettre des programmes télévisés», explique Gérard Doucet, à l'origine du projet. Ce que nous voulons proposer, c'est un produit qui lui permette de composer ses propres animations et messages publicitaires à diffuser sur ses écrans. Pour qu'ils deviennent de vrais outils de promotion et accroissent sa réactivité concurrentielle.»

La solution globale proposée par TalkTo Vision comprend un aspect technique, avec un boîtier de diffusion connectable à tout écran. Elle comprend également un service, appelé TBox Link. Cette plateforme Internet, disposant d'une bibliothèque d'images et de fonds d'écran, permet au commerçant de composer, gérer et diffuser lui-même ses propres messages publicitaires et animations. «La solution, simple d'utilisation, doit permettre de générer de nouveaux flux de clients lorsque l'écran est placé en vitrine, de mieux informer, de promouvoir et d'aider à la vente lorsqu'il se trouve en magasin», ajoute Gérard Doucet. Dans les animations qu'il crée, un com-



merçant peut intégrer ses propres images et textes, cela en quelques minutes.»

Le projet TalkTo Vision a été présenté dans divers salons à Luxembourg et à l'étranger. Il a été mis en place dans des franchises, des supermarchés, mais aussi chez des indépendants. L'équipe TalkTo Vision se lance désormais dans sa commercialisation à grande échelle sur la Grande Région francophone. «Le programme 1,2,3 Go nous a permis, avec Luxinnovation et l'Office de Ducreux, de gagner du temps, de donner de l'épais-



Gérard Doucet (*TalkTo Vision*), un des trois lauréats luxembourgeois, entouré de Bruno Théret (*ArcelorMittal*) et David Kiener (*ICT7*).

seur et de la crédibilité à notre projet. Nous avons aussi pu accéder à un large réseau et à des compétences que nous n'avions pas en interne.»

Wakesystems – L'innovation au service d'une passion

A Wasserbillig, Youthwake est une école de wakeboard, un sport nautique extrême, mélange de snowboard, ski nautique et surf, qui à la vent en poupe. «C'est une des plus importantes écoles de la discipline d'Europe», explique Chris Hilbert, un

de ses membres. C'est dans ce cadre, pour améliorer la gestion quotidienne des écoles de sports nautiques, que le jeune homme et quatre autres passionnés ont développé un nouveau produit. «Au cœur d'écoles comme la nôtre, peu de gens aiment passer du temps à faire de la comptabilité», explique le team leader de Wakesystems, le projet que cette petite équipe a fondé. Ce qu'on veut, c'est avant tout pratiquer une passion. Nous avons alors imaginé un logiciel de gestion et de comptabilité. Appelé WakeSys, il permet, depuis le bateau,

en intégrant quelques données de base comme la durée de l'entraînement ou le nom du rider, de gérer les tâches de gestion quotidienne, comme la comptabilité et la facturation.»

Wakesystems, qui a développé son logiciel en 2007 pour les besoins de l'école de Wasserbillig, a décidé de le professionnaliser. Le programme a donc été réécrit et l'interface améliorée, afin de pouvoir, en avril dernier, passer à une phase de commercialisation. «Dans le monde, on compte plus de 2.500 clubs de ski nautique et de wakeboard. Cette dernière discipline, au niveau des sports extrêmes, est sans doute celle qui attire le plus de nouveaux adeptes», explique Chris Hilbert.

Le Luxembourgeois, d'ailleurs, est occupé à faire le tour des écoles de wakeboard du monde pour présenter son produit. Par ailleurs, d'autres innovations sont déjà annoncées. «En effet, le logiciel intégré pourra être couplé à un programme de coaching vidéo, appelé WakeCam. Installée sur le bateau, une caméra filmera le rider, ce qui permettra à l'entraîneur de formuler de meilleurs conseils, en s'appuyant sur des images, dès que l'élève sera revenu sur le bateau. Nous devrions commencer à commercialiser ce produit dans le courant de l'année prochaine. Nous aimerions pouvoir le proposer en option avec un des trois principaux constructeurs de bateaux de wakeboard, à travers un partenariat d'exclusivité. Par ailleurs, ce système pourra aussi être installé, de manière indépendante, sur d'autres bateaux.»

Après de la Chambre de Commerce et à travers le programme 1,2,3 Go, les concepteurs de WakeSystems disent avoir trouvé une expertise dans des sujets bien éloignés de leur passion pour le sport, comme le droit ou la gestion. ●