



# La lettre de FRANCINOV

## EDITO

Une innovation naît d'une question sur la manière de satisfaire un besoin. Le président de Sony voulait-il jouer au golf sans se priver de sa musique favorite ? Il demanda qu'on fixe un magnétophone à sa ceinture. Le walkman en est issu, de longues études plus loin.

Le marché alors n'existe pas. Mais il est latent, implicite : comment transporter sa musique en promenade, dans le train... ? Il ne s'exprime pas dans une forme précise mais comme une question qui trouvera sa formulation dans une réponse proposée et acceptable.

Par quel mystère une telle réponse peut-elle surgir ? On peut concéder une part au hasard (un « caprice » du Président) mais il ne peut être dissocié des conditions dans lesquelles il s'exprime : des capacités scientifiques et techniques expérimentées, une méthode rôdée à la résolution de problèmes, la capacité de mobiliser des ressources rapidement adaptables.

Mais surtout l'ensemble mobilisé vers le marché. Le marché au sens large, celui de la demande immédiate et celui de la demande à venir. Comment imaginer que le Président de cette formidable machine à ouvrir des marchés qu'est Sony n'ait pas eu l'intuition que la satisfaction de son souhait immédiat ouvrirait aussi un marché considérable ?

Alors technological push ou market pull ? D'une façon ou d'une autre, toujours les deux. (A suivre)

Jean-François Lemette  
Président

## LES PROJETS DU MOIS DERNIER

### Réunion FRANCINOV du mercredi 29 septembre 2004 à Versailles

#### 1. Tapis roulant thérapeutique

Dr Thierry ALBERT, inventeur - M. Christian SALAÜN

Ce tapis roulant est un outil de rééducation destiné aux hémiparalés, paraplégiques ou tétraplégiques. Les méthodes de rééducation conventionnelles permettent au patient de retrouver une marche plus ou moins utile, grâce à des barres parallèles, des attelles etc. Des techniques plus modernes, qui ont fait leurs preuves, font travailler la marche, sur tapis roulant avec système de harnais permettant un allègement du poids du patient. Toutefois, le Docteur Albert a pu constater qu'après la phase de rééducation en milieu hospitalier, qui permet au patient de faire de gros progrès, une stagnation ou même une détérioration des performances a lieu inévitablement une fois celui-ci rentré à son domicile. L'inventeur a donc eu l'idée de concevoir un tapis roulant adapté à une rééducation à domicile ou en cabinet de kinésithérapeute : tapis peu encombrant, sécurisé par un dispositif anti-chute et possédant un système d'allègement du poids du corps. Un tapis que le patient pourra utiliser de façon autonome, pour s'entraîner de façon intensive après sa phase de rééducation.

Cette invention est brevetée et un prototype a pu être réalisé grâce à des fonds publics et privés. Il s'agit maintenant d'améliorer le prototype au niveau ergonomie et design, de réaliser une étude de marché, de prendre contact avec des industriels capables de fabriquer cet outil, de faire la promotion du produit dans le milieu médical, et enfin d'étendre le brevet français à l'international. Les inventeurs ont donc besoin de fonds et recherchent des business angels désireux d'investir dans ce projet.

#### 2. "Vendors optimizer" : module pour logiciel de comptabilité ou gestion commerciale, destiné aux entreprises

M. Michel DECOLLOGNE, inventeur

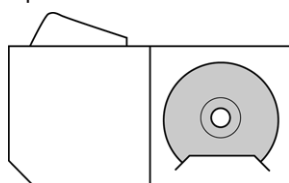
Objectif de ce module : améliorer les ventes en donnant suffisamment d'autonomie aux commerciaux pour qu'ils ne se concentrent que sur leurs objectifs. En effet bien souvent, les responsables des entreprises utilisent beaucoup de temps et d'énergie à répondre aux nombreuses questions des commerciaux : quelle remise peuvent-ils consentir aux clients ? quelle sera leur propre commission ? etc. "Vendors optimizer" permet aux dirigeants de réduire au maximum ce temps perdu, en formalisant des règles précises qui couvrent 99 voire 100% des cas de ventes envisageables. Des feuilles produits (ou services) sont créées, regroupées en autant de familles que souhaité, des marges de tolérance sont définies et les commissions des vendeurs sont modulées en fonction du prix de vente. Ainsi un taux minimal est défini, fonction des marges et du taux de commission. L'outil est simple à comprendre et à utiliser : il permet à la force de vente de travailler en toute autonomie.

Le module "vendors optimizer" peut s'incorporer dans tout logiciel de gestion ou de comptabilité. Son inventeur recherche un distributeur ou un fabricant de logiciels de gestion commerciale intéressé par l'implantation de ce module dans ses produits.

#### 3. Emballage de supports de données numériques ou analogiques

M. Jean-Luc FOUGERES, inventeur

L'invention brevetée que propose Monsieur Fougères est un emballage pour support de données numériques ou analogiques, réalisé sans plastique mais uniquement avec du carton et présentant toutefois les mêmes garanties de sécurité que les emballages traditionnels.



Ceci grâce à une languette astucieuse qui passe derrière le CD-ROM pour refermer la pochette cartonnée.

Le produit répond à un besoin né de l'explosion des ventes de CD-ROM vierges. Aujourd'hui les CD-ROM sont vendus en grosse quantité, 30 ou 50 pièces, sans emballage unitaire. Le consommateur doit donc bien souvent acheter par ailleurs des boîtes, généralement en plastique, et assez onéreuses.

Un marché vaste en France, qui peut être extrapolé aux autres pays européens. 2 cibles :  
- presseurs et duplicateurs, pour les produits imprimés pré-enregistrés,  
- professionnels et grand public, pour les produits blancs.

L'inventeur attend de Francinov une aide pour mettre en place une veille concurrentielle.



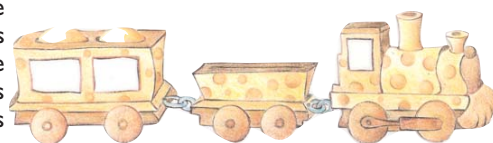
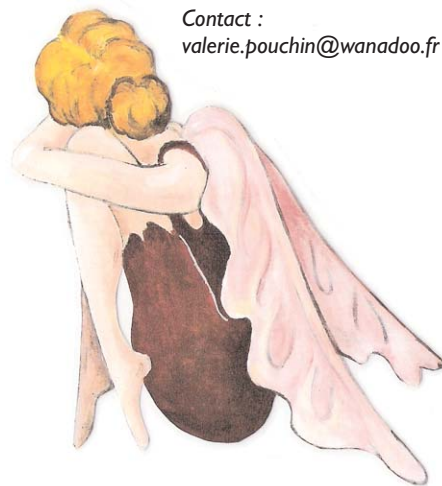
4. Présentation de dessins déposés qui peuvent être utilisés, soit sous forme plastifiée repositionnable pour décorer une chambre d'enfants, soit tels quels pour illustrer des livres



Mme Virginie POUCHIN et Mme Virginie BARBIER

Virginie Barbier est illustratrice. Elle est représentée par Madame Valérie Pouchin, qui nous fait passer un délicieux moment au pays des fées et des lutins en nous présentant 2 projets. Le premier projet connaît déjà un franc succès : L'artiste a dessiné de charmants sujets sortis tout droit du monde de l'enfance ; sujets qui sont imprimés, plastifiés, découpés, et que l'on peut fixer avec de la pâte adhésive repositionnable pour décorer la chambre des petits (ou des grands !). De nombreux thèmes sont abordés : l'Afrique, la ferme, les lutins, les souris, les chats... Ces dessins, bien sûr déposés, et leur application décorative sont exploités par Virginie au sein d'une petite entreprise familiale artisanale. Lors des marchés de Noël ou des salons spécialisés, le succès de ces sujets décoratifs est grandissant et les limites du travail artisanal sont atteintes. Il s'agit maintenant de passer à un stade de production industrielle qui rendra possible la vente des sujets dans des boutiques spécialisées. Sont donc recherchés: des financements (pour impression/découpe des sujets en sous-traitance, ou achat du matériel approprié), ainsi qu'un ou plusieurs circuits de distribution. Le second projet en est encore au stade de la création et de la conceptualisation. Il s'agit de livres pédagogiques pour enfants de 5 à 7 ans, dont le but est de faire manger à ceux-ci des légumes ! Des "insect-ô-pâtes" et des petits lutins feront découvrir aux enfants, de manière très ludique, d'où viennent les légumes et comment les cuisiner pour apprendre à les apprécier. Chaque livre contiendra une histoire, une recette et un ou deux personnages magnétiques ou plastifiés. Pour ce projet, nos inventrices sont à la recherche d'un éditeur.

Contact :  
valerie.pouchin@wanadoo.fr



#### 5. "Débat +" : un logiciel amplificateur d'efficacité pour les entreprises par amélioration de l'intelligence collective

M. Stéphane d'ACREMONT, inventeur

Avant toute chose, qu'est-ce que l'intelligence collective? Tout simplement l'union des intelligences. Alors d'après vous : 1+1 = ??? Réponse variable et parfois décevante. Car les techniques utilisées pour gérer cette intelligence collective (réunions, documents -avec leurs problèmes de version-, forums etc.) ne permettent pas une gestion véritablement satisfaisante de l'ensemble des connaissances théoriquement à disposition de l'entreprise. « Débat + » est un outil reprenant le principe de toutes les solutions actuelles, outil 100% WEB qu'une infinité d'utilisateurs identifiés utilisera pour mettre à la disposition de tous, au sein de l'entreprise, expérience, connaissances, idées, remarques... Et un module de modération permet d'éviter tout risque de dérapage. En augmentant ainsi le nombre de participants aux débats, on augmente le nombre de solutions proposées. Les informations sont stockées au bon endroit, une vision globale des sujets est possible, tout comme une analyse fine des problèmes ou une anticipation des risques. D'où pour l'entreprise, et pour tous en son sein : décisions plus pertinentes, innovation, qualité, formation, autonomie...

Au final, avec « débat + » : 1+1=11 !!!

« Débat+ » est destiné aux entreprises de plus de 100 personnes et est particulièrement adapté aux sociétés multi localisées. Son inventeur propose la vente ou la location du logiciel, mais aussi formation, conseil et support technique. Il recherche aujourd'hui des collaborateurs et des clients, ainsi que investisseurs qui pourraient l'aider à financer les développements actuels et futurs.

#### 6. Exploitation industrielle et commerciale des produits et procédés brevetés

M. Bernard de JUNNEMANN (DYNEXPANS) - M. JJ. DUMAY (CRITT MECA)

Entre l'idée de départ d'un inventeur et le produit vendu : un parcours long et coûteux! L'inventeur qui veut exploiter son invention doit faire la preuve que le produit original qui fait l'objet de son brevet est industrialisable, qu'il répond aux attentes du marché et aux exigences des donneurs d'ordres et que le marché potentiel est suffisant pour justifier les investissements à prévoir. L'inventeur indépendant ne dispose pas en général des moyens nécessaires pour exploiter son invention et doit confier à une entreprise qualifiée une étude de faisabilité technique se concluant par la fabrication d'un prototype, et une étude de faisabilité commerciale destinée à évaluer les potentialités du marché et à identifier un licencié potentiel. L'inventeur doit aussi vérifier qu'il dispose des ressources nécessaires pour financer toutes les étapes de son projet.

Pour limiter le risque d'échec, se traduisant par une perte sèche des investissements, il est nécessaire de réaliser une expertise du projet. Cette expertise peut faire l'objet d'aides publiques. Les conseillers technologiques des CRITT sont à même de conseiller l'inventeur. Dans le cas d'une société ayant des fonds propres à hauteur des fonds nécessaires, le CRITT peut apporter une aide financière significative. Pour une personne physique, quelques journées d'accompagnement techniques sont possibles. Puis, s'il y a création d'une société, de nouvelles aides pourront être mises en place, de façon souple et rapide.

## L'AGENDA

- ✓ Prochaines réunions Francinov :  
**27.10 Versailles ; 24.11 ; 15.12**
- ✓ Salon de l'invention et de l'innovation :  
16-17 octobre à Jonquières (84)  
[www.salon.invention.free.fr](http://www.salon.invention.free.fr)
- ✓ Colloque Habitat, Urbanisme et  
Citoyenneté (club des 27 National):  
16 octobre à Paris  
[etienne.delafuente@tiscali.fr](mailto:etienne.delafuente@tiscali.fr)
- ✓ Brussels EUREKA :  
16-21 novembre à Bruxelles  
[www.brussels-eureka.be](http://www.brussels-eureka.be)
- ✓ Mondial de l'Invention et de  
l'Innovation (M2I)  
4-12 décembre à Paris, porte de Versailles

### Cotisation 2004-2005

Francinov démarre son nouvel exercice :  
merci de penser à votre cotisation !

**Cotisation adhérent individuel : 80 Euros**

**Cotisation société : 310 Euros**

Chèque à l'ordre de FRANCINOV, à envoyer à  
FRANCINOV, 35 rue de la Paroisse  
B.P. 513 - 78005 Versailles Cedex

Ont participé à la réalisation de ce numéro :  
J.F. Lemette (éditorial), A.M. Vacher (agenda ;  
les projets du mois dernier).  
Maquette : Graphi'Plume - A.M. Vacher