

focus

N°59
Décembre 2016

Le livre interactif, une uTopie? A l'heure du tout numérique, le livre pour la jeunesse est en pleine mutation. Entretien avec Camille Pousin, fondatrice des éditions uTopie.

par Sophie Mastelinck Bass



Camille Pousin, fondatrice



Comment êtes-vous devenue éditrice 2.0?

Je suis libraire de formation et j'ai également étudié les humanités digitales qui allient l'informatique et les sciences humaines. Il m'a semblé à la fois nécessaire et évident de réunir ces deux univers en créant des livres numériques disponibles en librairie. Les éditions uTopie ont vu le jour en 2015, avec un lancement des premiers titres lors de la dernière édition du Salon du livre de Genève. Il va de soi que ma formation facilite les relations avec les libraires, parfois réticents face au livre numérique. C'est pour cela que nous éditons et vendons dans les meilleures librairies de Suisse romande un livret papier doté du QR code permettant le téléchargement du livre sur tablette ou smartphone.

Pourquoi avoir opté pour le jeune public?

Tout d'abord parce que les tablettes restent le support privilégié des enfants. De plus, elles permettent une lecture aisée et s'adaptent parfaitement au format numérique ePub que nous utilisons. D'autre part, la littérature pour la jeunesse est, selon moi, particulièrement propice à l'édition numérique. Généralement très illustrée et variée, celle-ci offre de nombreuses possibilités d'animation entre le texte et l'image. A nous d'optimiser le potentiel du numérique pour que le livre prenne vie. Deux de nos publications ont d'ailleurs été entièrement conçues dans cette optique. Si jusqu'ici nous nous sommes concentrés sur l'univers poétique des contes pour enfants, on peut imaginer bien d'autres déclinaisons telles que le livre documentaire pour adolescents, des ouvrages scolaires, ou même un roman pour adultes à paraître bientôt.

Décrivez-nous le principe de vos livres numériques interactifs.

C'est extrêmement simple: il suffit de télécharger l'application de lecture entièrement gratuite et d'un format applicable à toutes nos publications. Puis, après avoir photographié le QR code inséré dans le livret imprimé, l'histoire peut commencer sur le support de votre choix. Dans ces livres audio, les animations se dissimulent dans les

images, des pop-ups didactiques expliquent les mots difficiles et des bonus prolongent l'expérience. L'un de nos contes, situé à Fribourg, invite à une promenade dans la vieille ville pour découvrir les lieux de l'histoire. Tous ces aspects participent de façon très ludique à l'interactivité entre le livre et son lecteur.

Pourquoi un coaching platinn?

Mon rôle d'éditrice consiste surtout à guider les auteurs et les illustrateurs dans le choix des animations et des fonctionnalités, afin d'adapter le plus judicieusement possible le récit aux possibilités du numérique. Pour ce faire, l'équipe d'uTopie réunit actuellement plusieurs illustrateurs formés à l'animation, un designer graphique et un développeur. Néanmoins, diriger une maison d'édition requiert d'autres compétences; par exemple, mener une réflexion de fond sur le concept, choisir le bon positionnement, identifier les publics-cibles ou encore définir les termes du partenariat conclu avec la direction de Payot pour la diffusion des ouvrages dans leurs librairies. De plus, ce coaching nous incite à peaufiner notre produit et ce afin de répondre le plus justement possible aux attentes des acheteurs qui sont rarement ceux qui "consomment" le livre numérique.

L'avis du coach

Simon Johnson, qui accompagne les éditions uTopie depuis mai 2015, ne cache pas son enthousiasme: «Camille Pousin s'inscrit parmi ces jeunes entrepreneurs porteurs de projets inédits. Entre culture et nouvelles technologies, le livre numérique interactif fait émerger une nouvelle industrie et de nouveaux acteurs avec qui il va falloir désormais compter. Cela suppose des modèles d'affaires différents et des ruptures qui nous incitent à nous renouveler. Ce projet démontre enfin que la méthodologie platinn se prête tout à fait à cette diversification.»

Pour en savoir plus...
www.editionsutopie.com



François Blayo, CEO et fondateur



IPSEITE, ou comment produire des centaines de campagnes marketing en toute sécurité

par Nathalie Bloesch

Gérer les milliers de documents numériques, photos ou vidéos indispensables à leurs campagnes marketing déclinées dans le monde entier, de plus en plus de grandes marques optent pour les solutions d'IPSEITE, petite entreprise basée à Lausanne.

Marketing Automation Software

Pour illustrer les besoins des grandes marques en la matière, prenons un exemple concret. Le groupe SEB (leader mondial du petit électroménager) est l'un des clients d'IPSEITE. La "sphère" marketing du groupe implique la gestion de 150'000 contenus digitaux, 50 filiales de par le monde et plus de 2'000 professionnels. S'ils veulent lancer une campagne marketing à la fois en Europe et au Moyen Orient, il faudra tout d'abord que les équipes marketing respectent toutes les spécificités que les responsables-produit veulent mettre en avant. Si la campagne utilise par exemple une vidéo, des exigences de format et de résolution se poseront en fonction des supports. Elle exigera aussi un certain nombre de traductions ou de sous-titrages suivant les pays à atteindre et devra bien sûr être en phase avec l'image globale et actuelle de la marque. D'autres paramètres, comme les couleurs, peuvent aussi avoir leur importance: la campagne devra par exemple éviter la couleur verte, connotée religieusement au Moyen Orient. S'ajoute enfin la question cruciale des copyrights de chaque image qui peuvent varier en fonction de la durée de la campagne et du territoire défini.



La conformité d'une vidéo est contrôlée dès son dépôt dans "Veriflies"

Une validation intégrale

«La plateforme collaborative que nous proposons à nos clients est une sorte de "gardien du Temple" de leur marketing», précise François Blayo, CEO et fondateur d'IPSEITE. «C'est une solution "Cloud" qui porte le nom de "Veriflies". Elle permet à tous les

intervenants, y compris les agences de publicité externes ou les photographes partenaires de nos clients de partager une base de données parfaitement organisée et de centraliser en un seul et unique endroit des contenus extrêmement diversifiés (photo shooting, vidéos produits, packaging, bannières) dont les paramètres techniques, juridiques et marketing seront automatiquement contrôlés et répertoriés», poursuit le CEO. C'est notamment pour cette phase d'industrialisation des contrôles que le soutien du coach platinn, Pascal Dutheil, a été capital. Pour en revenir à SEB, le groupe doit assurer le contrôle de 2'000 fichiers chaque semaine. Afin de garantir la traçabilité et la conformité de telles quantités de fichiers, il a fallu établir des procédures sécurisées et automatiques, qui peuvent ensuite être répliquées. Pascal Dutheil nous a guidés dans ce

long travail de validation des besoins de nos clients.»

Pour satisfaire d'énormes enjeux

Que ce soit pour Nespresso (également client d'IPSEITE) qui lance plusieurs centaines de campagnes marketing par année ou toute autre entreprise, le marketing représente des investissements colossaux. On imagine donc facilement l'intérêt de sortir en un clic de souris et en toute sécurité la bonne image pour la bonne campagne, au bon moment, sur le bon marché et avec les bons droits! Outre le facteur financier, le facteur temps est un immense défi pour les clients: les vendeurs doivent aller extrêmement vite sur les marchés, les campagnes doivent suivre tout aussi rapidement mais en respectant dans les moindres détails l'image que la marque s'est définie ainsi que toutes les exigences juridiques. La plateforme "Veriflies" d'IPSEITE satisfait précisément ces deux intérêts en amont et en aval en garantissant que toutes les étapes de validation ont été passées le plus rapidement et le plus sûrement possible. C'est cet argument qui a notamment permis à IPSEITE de convaincre Modula4, son premier revendeur sur sol américain.

Une stratégie de vente en partenariat

Plutôt que de développer une structure de vente propre pour les différents marchés, IPSEITE a choisi de s'appuyer sur le savoir-faire d'éditeurs de plateformes semblables à la leur et déjà reconnus chez eux. «Ils sont la clé du succès, explique François Blayo, car déjà référencés chez les clients, ils savent parfaitement comment implémenter les solutions. Ils deviennent pour nous des intégrateurs, comme Modula4 sur le marché américain. Avec la validation intégrale que permet Veriflies, nous sommes parfaitement complémentaires à ces éditeurs. Nous apportons un plus à leur produit et nous pouvons bénéficier de leur connaissance du marché. Par rapport à nos concurrents, c'est notre plateforme qui s'adapte aux systèmes de nos revendeurs et pas le contraire. Et si les nouveaux contrats se signent à un bon rythme, c'est certainement aussi grâce à la méthodologie que nous avons mise en place avec platinn pour parvenir à des partenariats solides.» Concernant le développement de l'entreprise, si IPSEITE n'investit pas dans les forces de vente, ils prévoient d'engager au moins 4 personnes ces prochains mois: des ressources supplémentaires en développement mais aussi un animateur du réseau des intégrateurs qui devra à la fois les soutenir et les superviser (voir ci-contre). L'entreprise passera ainsi de 10 à 14 collaborateurs. «Notre prochain objectif est de multiplier les intégrateurs en Europe, aux USA, en Asie et en Australie», conclut François Blayo.

Pour en savoir plus... www.ipseite.com

veriflies.com

brief-and-go.com

L'apport de platinn

«En signant un contrat avec IPSEITE, les intégrateurs savent parfaitement ce qu'on attend d'eux et comment ils seront soutenus et rémunérés. Le contrat de partenariat que nous avons mis au point ensemble est vraiment très complet», se réjouit Pascal Dutheil, coach platinn. «Ainsi, les intégrateurs sont formés tant techniquement, que commercialement. Ils disposent d'un soutien en matière juridique et ont accès, via la plateforme, à toutes les dernières mises à jour pour être en adéquation avec les besoins du client final. Une plateforme de support est aussi là pour tout problème qui pourrait survenir. Réciproquement, l'animateur du réseau des intégrateurs appuie et vérifie qu'ils assument pleinement la démarche commerciale auprès du client final. IPSEITE sait ainsi précisément ce qui se passe sur le terrain des clients. Nous avons aussi été très attentifs à ne pas conclure des exclusivités hâtives qui peuvent nuire au développement d'un réseau commercial. Il y a d'autres sortes de pièges dans ce type de contrat que nous avons su éviter.»

L'avis de l'entrepreneur

Pascal Dutheil est un coach heureusement très exigeant, selon François Blayo. «Tout au long de cette phase d'industrialisation de nos solutions, il nous a ramené à la seule question qu'il faut se poser: "Que veut le marché?" Il nous a encouragé à participer à des salons, à tester nos prix en direct. Nous avons aussi lancé une enquête sur le marché anglais avec le soutien du Service de la promotion économique et du commerce (SPECo) du canton de Vaud. Tout cela nous a permis de préciser notre facteur différenciateur. Nous voulions d'abord mettre en avant notre plateforme "Brief&Go" qui permet de gérer la production de campagnes marketing. Mais nous avons eu raison de mettre toute notre énergie en priorité sur "Veriflies", car le marché cherchait une solution de validation globale et efficace. Parce qu'il a financé une partie du développement de nos plateformes, nous tenons aussi à remercier le SPECo. Un tel soutien était indispensable à la pérennisation de notre petite entreprise, même si elle a dégagé un million de chiffre d'affaires en 2015.»

Résonnance internationale pour le système de coaching platinn

par Stéphane Matteo

La plateforme intercantonale d'innovation soutient depuis 2009 des start-up et PME de Suisse romande dans leurs projets d'innovation. Aujourd'hui, des entreprises de l'Union européenne profitent également du système de coaching platinn. Explications.

CoachCom2020. C'est le nom d'un projet qui se termine à peine et qui fait déjà profiter des centaines de PME européennes de l'expertise de la plateforme d'innovation de Suisse occidentale. Depuis mai 2015, ce sont en effet plus de 1'400 offres de coaching qui ont été délivrées aux PME de toute l'Europe. A leur disposition, elles trouvent 82 réseaux d'entreprises régionaux. Ces relais de proximité sont là pour permettre aux entrepreneurs de mieux identifier les défis d'innovation qui se présentent à eux et les aider à sélectionner le coach adéquat parmi 650 spécialistes.

Un modèle suisse

C'est en 2014 que démarre le projet CoachCom2020. platinn, entourée d'un consortium international, remporte un mandat de la Commission européenne dont l'objectif est d'assurer la mise en place rapide d'une communauté de coaching professionnelle qui soutient les PME européennes et améliore l'impact du programme Horizon2020 SME Instrument. À la suite de l'appel à projet, EASME - l'agence exécutive de la Commission européenne chargée des instruments pour les PME - choisit donc le modèle helvétique pour développer et implémenter un système de coaching d'entreprises à l'échelle européenne. Grâce à l'expérience préalable de la plateforme d'innovation, il est alors possible de proposer et de mettre en place de manière efficace un système de coaching qui a déjà fait ses preuves et a été affiné au cours de nombreuses années de pratique en Suisse occidentale.

L'importance des régions

Le 29 novembre s'est tenu l'événement de clôture du projet au Campus Biotech de Genève. L'occasion de faire le bilan et de tirer les premiers enseignements en termes de synergies possibles, notamment entre les initiatives régionales et la dimension européenne. Objectif pour la suite: étendre la diffusion de la méthodologie à un nombre encore plus grand de régions, à l'image de la Moravie du Sud, où le modèle platinn s'est déjà implanté avec succès. Cette journée dédiée au soutien à l'innovation a pu compter avec la présence de représentants de la Commission européenne ainsi que de Messieurs les ambassadeurs Erik Jakob du Secrétariat d'Etat à l'économie et Bruno Moor du Secrétariat d'Etat à la formation, à la recherche et à l'innovation. Participait également à l'événement Monsieur Daniel Loeffler, Président de la CDEP-SO, qui a souligné l'importance pour les régions d'une stratégie claire dans le soutien à l'innovation.

Un système de coaching à transférer

Une méthodologie et ses outils, voilà le fruit de ces apprentissages à présent à disposition des régions qui souhaitent en tirer parti. Au cœur du système résident la constitution d'un réseau collaboratif ainsi que le développement de services de coaching spécialisés et interdépendants comme ceux de la plateforme d'innovation. Au centre de cette base méthodologique solide figure l'utilisation de système-indicateurs fiables. Ils permettent un maximum de transparence, élément clé dans la réussite de tels projets. Une fois le système ancré au sein des communautés de pratique, où qu'elles se situent, ne reste, en ligne de mire, qu'une seule motivation: renforcer la capacité d'innovation des entreprises et leur compétitivité.



Joël Rollier, directeur



Visitez votre futur appartement grâce à la 3D interactive!

par Sophie Mastelinck Bass

Il était une fois Kaïnoo, une start-up discrète nichée dans le Val-de-Ruz, spécialisée dans la modélisation 3D numérique et les solutions de réalité virtuelle.

Modélisations 3D pour une immersion en VR

Issu de l'ingénierie en constructions métalliques, Joël Rollier est un passionné de nouvelles technologies. Pour sa première activité, il privilégie depuis longtemps déjà l'utilisation de programmes de visualisation 3D. «Les outils habituels ne permettent qu'une présentation de photos ou de films, avec des contraintes de temps ou de point de vue. J'ai ainsi voulu élaborer un nouvel outil interactif, afin de découvrir un objet ou un environnement par soi-même et en temps réel, comme si on y était. En fait, cette technologie est issue des jeux vidéo; Kaïnoo propose une autre application destinée cette fois à des projets d'architecture ou immobiliers», explique l'entrepreneur.



La reconstitution d'espace pour les professionnels

Visiter un appartement ou une maison depuis son ordinateur ou son smartphone peut s'avérer très utile pour un futur acquéreur, ou faire gagner un temps précieux à un agent immobilier. Le premier pourra ainsi apprivoiser l'espace, se déplacer de pièce en pièce et même choisir sa décoration d'intérieur, alors que le second proposera une visite virtuelle pour un achat sur plan ou une rénovation. «Grâce à cette technologie, nous proposons de la pure conception de maisons, bâtiments ou façades, mais également de la rétroconception permettant de reproduire un environnement existant. Pour cela, on effectue un scanning 3D de la zone ce qui, avec 300'000 points relevés par seconde, a l'avantage d'être extrêmement rapide et précis. Notre application 3D interactive permet ensuite, à l'aide d'un casque VR, de s'immerger dans l'environnement reconstitué, de découvrir, façonner ou de personnaliser un produit», poursuit Joël Rollier.



Des champs d'applications multiples

Sur le marché exponentiel des outils de réalité virtuelle et augmentée, Kaïnoo fait figure de pionnier en Suisse. La start-up a à son actif de jeunes talents issus du Web design ou du Game numérique 3D, dont les nombreux savoir-faire laissent imaginer tout le potentiel. Si pour l'heure Kaïnoo se concentre sur le domaine de l'immobilier (architectes, promoteurs ou maîtres d'ouvrages), elle pourrait intéresser à l'avenir les fabricants de machines ou les manufactures horlogères.

L'apport de platinn

Le coach Robert Gaisch suit le projet Kaïnoo depuis plusieurs mois et témoigne: «Le soutien a d'une part porté sur la préparation d'un plan financier pour la participation de la start-up au concours BCN innovation. Le coaching Affaires a quant à lui permis d'identifier le segment de marché des promoteurs immobiliers pour qui une visite en réalité virtuelle représente une vraie valeur ajoutée. 80% des contacts établis ont porté leurs fruits, avec quatre premières commandes! Joël Rollier doit maintenant rester proactif dans ses relations-clients et déployer son activité.»

L'avis de l'entrepreneur

«Aujourd'hui, nous avons exploré les nombreuses applications de cette technologie. Le coaching platinn nous a permis de mieux cibler les marchés les plus porteurs. De plus, il nous faut convaincre des professionnels généralement attentistes face à une telle innovation dont la commercialisation apparaît comme la prochaine étape du développement de Kaïnoo.»

Pour en savoir plus...

www.kainoo.ch

Impressum
Éditeur platinn
Rue de Romont 33
Case postale 1205
1701 Fribourg
Tél 026 347 48 48
focus@platinn.ch
www.platinn.ch
Contact Christoph Meier
Tirage 1500 exemplaires
Publication 8 fois par an
Coordination Stéphanie Pellet
Photos uTopie, IPSEITE,
CoachCom2020, Kaïnoo
Imprimerie Robert SA, Fribourg

Agenda

Valais

Conférence TechnoArk 2017
27 janvier 09h00-15h45 Blockchain,
au-delà du bitcoin
Lieu TechnoArk, Sierre
Renseignements www.technoark.ch

Jura

Petit-déjeuner de l'innovation
9 février 08h00-10h00 Secteur santé:
Coopération régionale en R&D
Lieu Bâtiment Medtech-lab (Zard),
Delémont
Renseignements www.creapole.ch

Antennes cantonales

FR: www.promfr.ch
VD: www.innovaud.ch
VS: www.cimark.ch
NE: www.neuchateleconomie.ch
GE: www.opi.ch
JU: www.creapole.ch

Pour recevoir le focus par courriel, écrivez-nous à focus@platinn.ch

Merci Sophie!

Après plus de 6 ans active à la rédaction d'articles pour le focus, Sophie Mastelinck-Bass remet sa plume pour se concentrer sur son activité professionnelle principale. Toute l'équipe de platinn la remercie sincèrement pour son excellent travail et son investissement au service de la promotion des PME et start-up innovantes de Suisse occidentale!

platinn vous adresse ses meilleurs vœux de succès pour 2017 et de très belles fêtes de fin d'année!