

## Digital

## KARL LAGERFELD, UNE VITRINE DE LUXE POUR EMAKINA.

Après le lancement de sa première boutique en mars à Saint Germain des Prés, Karl Lagerfeld continue de renouveler le genre des concept-store, qu'il fait résolument entrer dans l'ère digitale. Pour l'ouverture de sa deuxième boutique en juin dernier à Paris dans le Marais, le créateur est toujours accompagné par Emakina, spécialiste de la communication digitale, qui propose une fenêtre virtuelle sur l'univers de Karl Lagerfeld. Une suite somme toute logique pour celui qui avait proposé une ligne de vêtements et d'accessoires disponible uniquement sur un site de vente en ligne spécialisé dans l'e-commerce de luxe, devenant ainsi le premier grand créateur à proposer des collections exclusivement vendues sur Internet.

La collaboration autour de ce concept store digital a valu à Emakina de recevoir le grand prix Stratégies Amaury Medias du luxe 2013, dans la catégorie « architecture commerciale et points de vente ». À l'intérieur, des lignes épurées et géométriques, et une ambiance résolument digitale qui résonne parfaitement avec le noir et blanc, les deux couleurs emblématiques du créateur. L'expérience numérique est complète : iPad à disposition pour explorer l'ensemble de la collection, possibilité de photographier ses articles préférés, d'immortaliser son look via des photomaton à écrans tactiles, ou encore de le partager immédiatement sur les réseaux sociaux. « En accompagnant le lancement des magasins du couturier, et en concevant leur digitalisation, Emakina a concilié digital et point de vente, pour permettre aux clients de vivre une expérience unique au cœur de l'univers du créateur », résume Alexis Mons, Directeur Stratégie du groupe Emakina.

## L'agenda

17 octobre

## FORMATION « FEU : UTILISATION DES MOYENS DE SECOURS ET D'INCENDIE »

Organisée par la Délégation d'ESTER Technopole, ESTER Technopole – salle Diamant (12h15 / 13h45)

23 octobre

## LES NOUVEAUX PROGRAMMES EUROPÉENS 2014-2020

Réunion d'information organisée par Entreprise Europe Limousin et l'Université de Limoges, ESTER Technopole – salle Hermès (14h00 / 17h00)

06 novembre

## RENCONTRES DE LA RESTAURATION COLLECTIVE BIO

Journée organisée par Interbio Limousin, ESTER Technopole – bâtiment central (09h00 / 16h00)

## Recherche

## KAMAX INNOVATIVE SYSTEM OUVRE L'IMAGERIE POLARIMÉTRIQUE À DE NOUVEAUX MARCHÉS



En 2011, Jérôme Desroches recevait le Prix Jean-Claude Cassaing de la recherche universitaire (catégorie entrepreneuriat) pour la conception d'une nouvelle génération de microscopes basée sur l'imagerie polarimétrique à fibre optique.

Après deux ans de développement technique et d'accompagnement par l'incubateur, le premier prototype, K-probe, est finalisé et opérationnel. Le service d'anatomopathologie du CHU de Limoges est le premier à l'expérimenter : « Le médical est le premier marché à avoir été identifié pour la commercialisation du produit, qui est un outil d'aide au diagnostic très intéressant pour les anatomopathologistes et l'analyse des biopsies », explique Jérôme Desroches, à l'origine du projet, et Directeur R&D de l'entreprise. Par extension, c'est aussi l'endomicroscopie qui pourrait profiter des atouts de la technologie, qui s'appuie sur deux brevets CNRS, et permet d'obtenir des images plus contrastées, plus riches d'information.

K-probe, qui couple imagerie polarimétrique et fibre optique déportée, concentre tous les avantages de la technologie : faible encombrement, rapidité du traitement des images, sécurité dans les prises de décision des professionnels grâce à leur précision, et fiabilité des données et des résultats (la technologie, sans contact, ne dégrade pas les échantillons). Grâce au pro-

TOTYPE, l'entreprise a pu identifier des marchés supplémentaires, comme celui de la géologie (pour la caractérisation minéralogique des roches) et de l'industrie (pour la micro-électronique : détection de contrainte, analyse de surfaces, caractérisation de matériaux...) et se rapprocher de nouveaux partenaires. Le laboratoire GRESE

(Groupement de Recherche Eau Sol Environnement) de l'Université de Limoges débute bientôt de premiers tests de caractérisation d'échantillons.

Grâce à sa maîtrise de la technologie, Kamax a élargi ses activités à l'ingénierie en photonique, pour des applications de prototypage ou d'études de faisabilité. « Nos prestations porteront sur plusieurs spécialités : informatique, électronique, optique et mécanique », précise Olivier Baudet, Président de l'entreprise.

Créée fin septembre, Kamax prévoit une première levée de fonds à la fin de l'année, pour financer ses développements, et notamment son programme R&D qui donnera naissance à un deuxième prototype K-probe, une version de pré-série, d'ici un an. « Notre ambition est de bien stabiliser le produit pour le commercialiser dès 2014, avant de créer des dispositifs portables, pour les marchés du médical et de la géologie, d'ici 5 ans », complète Olivier Baudet.

Pour maîtriser parfaitement la conception du produit, et intégrer la partie logicielle et interface utilisateur, un ingénieur R&D spécialisé en informatique vient d'être recruté. Kamax garantit ainsi l'autonomie totale sur son produit, sur ses différents aspects techniques : électronique, optique, mécanique et informatique.

E.S.T.E.R

LIMOGES TECHNOPOLE

## Les Brèves d'ESTER N°106

UN UNIVERS D'INNOVATION EN LIMOUSIN

20 ANS DE SUCCÈS Et encore de l'avenir !



## L'évènement

Savoir utiliser les moyens de secours et d'incendie.

## Formation Feu le 17 octobre

80 % environ des incendies constatés chaque année ont lieu dans l'habitation, les 20% restant se déclarant dans les établissements recevant du public, les entrepôts, les bureaux, les locaux industriels et les locaux agricoles. Tous bâtiments confondus, 10 000 personnes en sont victimes, à des degrés divers : décès, séquelles physiques, respiratoires, traumatiques ou psychologiques. La sécurité, tout comme la protection des vies humaines et de l'outil de production face aux risques d'incendie, sont une préoccupation majeure et croissante, dans notre vie personnelle comme sur notre lieu de travail. Les consignes de sécurité font d'ailleurs partie intégrante des mesures de prévention à mettre en place par les chefs d'entreprise. En matière de prévention, le délai entre la détection d'in-

Incendie et l'intervention est crucial. L'identification des risques existants, leur évaluation, tout comme la formation du personnel, sont des étapes nécessaires à la maîtrise des risques. Pour connaître les comportements à adopter, maîtriser un feu naissant en évitant les gestes maladroits, et comprendre la manipulation des moyens de secours et d'extinction adaptés, la Délégation d'ESTER vous invite à suivre une formation Feu. Elle sera assurée par SOCOTEC, et reprendra les aspects théoriques de l'incendie, avant d'aborder ses aspects pratiques avec des exercices d'extinction sur feux réels (feux secs, gaz, et feux de liquide inflammables), et une manipulation pratique des extincteurs.

Jeudi 17 octobre 2013 (12h15-13h45) – salle Diamant

## 3 questions / 3 réponses

## Jean-Michel Coudrais, adjoint de direction technique, ATYS Concept, et chef de projet E-Monitor'Age.

L'entreprise ouvre une antenne régionale sur le parc d'ESTER pour les besoins du projet de recherche E-Monitor'Age

## Quelle est l'activité d'Atys concept ?

Atys concept a été créée en 1996 pour diffuser des produits et des solutions pour l'informatique industrielle et tertiaire. L'entreprise est spécialisée dans la distribution de solutions de supervision et de traçabilité : supervision industrielle, traçabilité matière, suivi des performances machines ou suivi des énergies. Nous travaillons principalement avec des intégrateurs, qui sont formés à nos produits, ou avec des fabricants de machines de production, au service de nos clients finaux, entreprises ou collectivités. Nos activités se répartissent entre distribution des logiciels, formation et assistance technique.

## Après La Baule et Toulouse, pourquoi créer une antenne régionale à Limoges ?

Notre siège social est situé à La Teste de Buch, près d'Arcachon, et notre ambition est de couvrir l'Ouest de la France. L'implantation en Limousin fait aussi suite aux perspectives de diversifications offertes par plusieurs collaborations avec le groupe Legrand. La première en 2008, pour développer à partir de notre logiciel PC Vue, un produit de supervision des équipements d'éclairage, d'éclairage de sécurité, de sécurité incendie et de mesures de puissance électrique dans des bâtiments tertiaires, puis une autre en 2011, pour proposer une solution de suivi des résidents dans les EHPAD, grâce à un système de détection de présence dans les chambres. Ce produit, en phase de test, équipe les 120 chambres de

l'EHPAD de Guéret depuis le mois de mai, et nous travaillons en parallèle sur un projet de recherche baptisé E-Monitor'age.

## En quoi consiste le projet E-Monitor'age ?

E-Monitor'age porte sur un meilleur suivi des résidents dans les EHPAD, à l'aide de capteurs de présence, de capteurs de respiration, de capteurs sonores, ou de capteurs de chutes... Le projet, financé par le FUI et le Conseil Régional du Limousin, réunit un consortium de 14 partenaires, parmi lesquels Legrand, le centre de transfert Cisteme, l'université de Limoges et le CHU de Limoges. Les deux développeurs que nous venons de recruter à Limoges lui sont d'ailleurs dédiés. Le marché de la silver économie est une réelle opportunité pour Atys Concept : nous envisageons à terme de commercialiser notre propre produit.



Lettre mensuelle • N°106 • OCTOBRE 2013

ESTER Limoges Technopole – BP 6901 – 87069 Limoges cedex – Tél. 05 55 42 60 00

Fax 05 55 42 60 05 – ester@ester-technopole.org

Directeur de la publication : Fabrice Macquet / Comité de rédaction : l'équipe d'ESTER /

Rédaction : Céline Auzanneau

Crédits photos : Jacques Charon, Yves Bayard©ADAGP Paris 2013, ESTER Technopole©JMPéricat

2011, Pôle S2E2, Kamax Innovative System, TimGroup.

Impression : Graphicolor / Conception graphique : ITI Communication

Tirage : 3200 exemplaires

ESTER, technopole de la Communauté d'Agglomération Limoges Métropole, est soutenue par la Ville de Limoges, la Région Limousin, le Département de la Haute-Vienne, la CCI de Limoges et de la Haute-Vienne et l'Université de Limoges.

## Technologie Remote Wake Up : un dispositif de réveil à distance pour réduire par 1000 la consommation en veille des appareils électriques commandés.

**40%** de l'énergie, et **40%** des ressources naturelles, sont aujourd'hui consommées par le bâtiment. Des chiffres d'autant plus conséquents que parallèlement, **11%** de la facture électrique annuelle des Français est consacrée à la consommation « passive » et invisible des appareils électriques en veille. La problématique, environnementale autant que sociétale, puisque la responsabilisation de l'utilisateur en est une dimension essentielle, conduit les industriels à commercialiser des produits toujours plus économes en énergie. « Par rapport aux années 1980, l'économie réalisée dans le bâtiment est déjà de l'ordre de 30%. Mais il faut aller plus loin, et viser la suppression de la consommation en veille des produits télécommandés », explique Bernard Bastide, Responsable Marketing applications tertiaires de Legrand. **Anticipant les réglementations de la Commission Européenne en la matière (la directive Eco-conception vise à diminuer cette consommation de 73% d'ici 2020), le groupe Limougeaud a ainsi sollicité des partenaires industriels et académiques autour d'un projet collaboratif, Remote Wake Up (RWU), dont l'ambition est de réduire à 4% la part de la consommation électrique consacrée à ces produits.** « Pour les équipements visés par RWU, qui représentent 1/3 des appareils équipés de veille, cela revient à gagner un facteur 1000, et à passer d'une consommation de l'ordre du watt au milliwatt », précise Bertrand Lenoir, Directeur du pôle de compétitivité Elopsys.

Le projet, coordonné par le Pôle Capteur de l'Université d'Orléans, a naturellement bénéficié de la collaboration des pôles Elopsys (Limoges) et S2E2 (Tours), autour de leurs thématiques communes sur les « bâtiments intelligents » et sur les économies d'énergie. Autour d'eux, des partenaires techniques : le laboratoire Xlim (conception d'antennes, simulations électromagnétiques), le centre de transfert Cisteme (en support d'Xlim, réalisation et test des démonstrateurs), le laboratoire Ampère de l'Ecole Centrale de Lyon (conversion de l'énergie) et des industriels (Legrand, Sorec et STMicroelectronics).

**Le projet consistait en la conception d'un dispositif de réveil à distance qui, sur le principe d'une télécommande, apporte sans qu'il y ait contact une énergie suffisante pour faire basculer un interrupteur passif.** Cette transmission d'énergie à distance s'effectue par radiofréquences : la télécommande envoie, en plus des données transmises par les télécommandes traditionnelles, un faisceau d'énergie exploitable. L'innovation réside donc tout autant sur la façon d'envoyer l'énergie électromagnétique que sur la manière de la réceptionner et de la convertir. **Brevetée en 2012, après deux ans de développement, la technologie mise au point se révèle déjà supérieure au cahier des charges initial :** la portée a été étendue de 5 à 25 m, l'émetteur et le récepteur sont compacts, la consommation en veille est inférieure au mil-

**Le 19 septembre, les partenaires du projet présentaient à Paris, sur le site Innoval de Legrand, les premiers résultats de recherche et les applications envisagées.**

liwatt, le temps de réveil inférieur à 200 millisecondes, et la durée de vie de la batterie de l'émetteur supérieure à 10 ans.

« Les résultats techniques et la performance constatée ouvrent de nouvelles perspectives », ajoute Thomas Colombeau, Directeur de Cisteme : l'amélioration de la technologie, avec une extension de la portée ou la miniaturisation, est un tout premier point, mais la découverte de nouveaux marchés, et de nouvelles applications, sont également en jeu. **D'un point de vue commercial, les marchés sur lesquels la technologie RWU peut être intégrée sont très vastes : marché résidentiel (volets roulants, éclairage, portails, sonnettes...), tertiaire (climatisation, vidéoprojecteurs...), industriel, ou encore électronique grand public (téléviseurs, HiFi...).** Pour se généraliser et

être intégrée massivement à tous ces produits, la technologie RWU compte désormais sur l'évolution des directives européennes et des contraintes normatives relatives à la diminution des consommations d'énergie.

Le projet RWU, d'un montant de 1.9 M€, a reçu le soutien des collectivités régions Limousin et Centre, de l'Etat (Fonds Unique Interministériel) et de l'Europe.

\*Fédération des Industries Electriques, Electroniques et de Communication.

### Les débouchés industriels

#### RWU fait du bruit : le projet Grillon

Une licence de la technologie RWU a été accordée à la société Dubouchet pour mettre au point une solution de guidage des personnes malvoyantes à l'aide d'une signalétique équipée. L'objectif de ce tout premier produit est de rendre communicantes des plaques en braille, à l'aide d'un dispositif sonore, à la fois pour orienter les personnes malvoyantes vers les plaques, et pour leur donner accès aux informations inscrites dessus.

### Contacts

ELOPSYS ET CISTEME  
CENTRE D'INNOVATION ET DE RECHERCHE EN ELECTRONIQUE  
ESTER TECHNOPOLE - 12, RUE GÉMINI  
87 068 LIMOGES CEDEX  
www.elopsys.fr / www.cisteme.net



La veille peut représenter jusqu'à 11% de la consommation annuelle électrique d'un foyer



La présentation des résultats du projet RWU, en présence des différents partenaires, le 19 septembre.



Le démonstrateur de la technologie RWU



## En bref

### Ingénierie

#### TIMGROUP DEVIENT TIMGROUP FRANCE

**En septembre, TimGroup, SSII créée en 2008, devenait TimGroup France et annonçait la création de TimGroup Vietnam.** Les deux entités profitent de cette opération, motivée par une implantation ef-



L'application Ckankonariv, créée par Timgroup (plus de 40 000 téléchargements sur iOS et Android, au Top 10 des applications les plus téléchargées sur l'Apple store)

fective à Hô Chi Minh Ville sur l'activité historique de l'entreprise (rédaction et documentation technique), pour clarifier leurs positionnements.

**L'activité de rédaction technique a été transférée à TimGroup Vietnam, qui se consacre à l'ingénierie documentaire et à l'informatique scientifique** (conception et prototype d'applications destinées à des laboratoires de recherche). Plusieurs voyages en Asie, et notamment une mission au Japon il y a trois ans, avaient révélé l'existence d'un important marché dans ce domaine. Alors qu'un accord avec un revendeur japonais du logiciel TimBox (dédié à la production de documents techniques) est en passe de se concrétiser, le Vietnam a déjà ouvert ses portes à TimGroup : un accord de principe a été conclu avec la société Officiencia (SSII de 250 personnes, avec une antenne à Paris) et TimGroup Vietnam est déjà en relation avec ITS, entreprise spécialisée dans les réseaux, et avec les grandes surfaces BigC (filiale vietnamienne de Casino).

**De son côté, TimGroup France, implantée sur le la Technopole depuis ses débuts, poursuit son développement en se concentrant sur l'ingénierie informatique et la communication digitale.** Ni web agency, ni agence de communication, elle revendique un savoir-faire déployé sur-mesure pour ses clients, avec souplesse et adaptabilité. « En matière de communication digitale par exemple, nous ne nous limitons pas au développement de sites Internet. La valeur ajoutée est aujourd'hui autour du site,

elle en dépasse largement les aspects techniques. Nous proposons donc systématiquement un accompagnement sur les volets contenu et marketing, avec une aide au lancement du site et à son suivi », explique Daniel Gueysset. TimGroup France a récemment développé un site e-commerce pour Silis électronique, renouvelé en profondeur le contenu technique et les sites de plusieurs entreprises, et réalisé des annuaires d'entreprises constitués d'un site web et d'une application mobile synchronisée. « Nous sommes des passionnés qui essayons d'adapter les demandes aux nouveaux usages, et d'entraîner nos clients vers les nouvelles technologies. Les applications mobiles, complémentaires aux sites, répondent souvent à ces deux enjeux », résume Daniel Gueysset.

La notion de service, et la confiance instaurée avec les clients, sont au centre de la culture d'entreprise, qui mise aussi sur l'entraide et la réciprocité avec ses partenaires pour continuer à se développer.

### Céramique

#### I.CERAM ÉTEND L'EXPORTATION DE SES PRODUITS

**Présente sur le marché Brésilien depuis bientôt trois ans via un distributeur local, la société I.Ceram multiplie les contacts à l'étranger pour élargir la diffusion de ses implants orthopédiques.** « Notre base export est pour l'instant constituée de petits marchés, mais elle a vocation à croître dans les prochaines années », explique André Kérisit, son dirigeant.



© JIMPERICAT2011

En plus du Brésil, où ses produits céramiques sont en cours d'homologation, I.Ceram s'établit en Amérique du Sud avec le Costa Rica. En Europe, sa prothèse de cheville, présente au catalogue sous sa forme actuelle depuis quatre ans, est déjà distribuée en Italie, et le sera dès les prochaines

semaines en République Tchèque, où la filiale de l'entreprise, créée en 1998, a été restructurée fin 2011. La Turquie est également intéressée par ce produit, seule prothèse de ce type de fabrication française. Si le marché Brésilien s'annonce porteur en raison des caractéristiques démographiques et économiques du pays, ces critères ne suffisent pas à expliquer le choix d'un pays pour développer la vie des produits à l'export. « Choisir un marché, c'est choisir un bon partenaire, un partenaire qui croit au produit. La bonne entente avec le distributeur est essentielle », assure André Kérisit. Le temps d'homologation et de certification des produits ralentissent le développement de l'entreprise à l'export, mais le frein principal reste l'antériorité de ses produits : « un chirurgien revendique 15 ans de recul pour adopter un produit, alors que les nôtres, dans leurs formes actuelles, ont 6 ans », explique André Kérisit. Une publication à la SOFCOT (Société Française de Chirurgie Orthopédique et Traumatologique) entérinera dans les prochains mois l'antériorité de la prothèse de cheville d'ICeram. « Une base catalogue solide, des produits nouveaux et des projets sont une combinaison nécessaire pour croître, et nous travaillons constamment à enrichir notre offre », rappelle André Kérisit.

Guillaume Lévêque, Directeur Céramique récemment recruté, a pris en charge, outre la production céramique et les travaux de recherche sur les céramiques, les nouveaux projets. « À des degrés divers, trois d'entre eux sont en passe d'aboutir », précise-t-il. **Un brevet va être déposé pour une vis destinée au blocage des fractures simples du col du fémur.** I.Ceram élargit également sa gamme de prothèses avec la conception d'une prothèse dédiée aux fractures intermédiaires non complexes. Enfin, le lancement en production d'une plaque humérale, qui pourrait être brevetée, n'est plus qu'une question de jours, avant une commercialisation en 2014.



© JIMPERICAT2011