

CONCOURS EDF PULSE HAUTS-DE-FRANCE

Quatre catégories pour quatre lauréats récompensés

► Jean-Baptiste ALLOUARD

Il s'agissait à l'origine d'un concours national créé il y a trois ans, qui s'adressait aux start-up à travers trois catégories : "habitat connecté", "ville bas carbone" et "e-santé". Cette année, Electricité de France (EDF) a décidé d'aller plus loin en lançant au mois de juin une édition régionale de ce concours.



Les lauréats du concours en compagnie de Frédéric Motte (à droite), président du Medef Hauts-de-France.

Pour Etienne Corteel, le délégué du groupe dans les Hauts-de-France, c'est clairement une réussite. "Cela devrait déboucher sur une deuxième édition l'an prochain", a souligné ce dernier lors de la remise des prix organisée à la Villa Cavrois, à Croix, le

8 novembre en soirée. "On le doit aussi aux partenaires qui ont aidé à sa mise en œuvre", a-t-il poursuivi au début d'une cérémonie particulièrement réussie. Si le premier producteur et fournisseur d'électricité en France et dans le monde a décidé de lancer un concours régional, il y a deux

raisons qu'Etienne Corteel a mises en avant devant un parterre bien fourni : une question de compétitivité tout d'abord – "parce que pour durer et progresser, il faut innover et donc être à l'affût de ce qui se passe", a-t-il rappelé –, puis une question d'attractivité des territoires.

"Débats approfondis". Pour donner encore un peu plus de sens à ce concours, EDF a rajouté une quatrième catégorie, à savoir la smart maintenance. Au total, 38 porteurs de projet, tous installés dans la nouvelle région, ont tenté leur chance face à un jury qui, de l'aveu même du maître de cérémonie, ►►

a eu énormément de mal à départager les différentes équipes. Pour chaque catégorie, trois nominés ont été retenus, "non sans mal" a insisté le représentant d'EDF. "Il y a eu des débats approfondis, cela a bien entendu généré des frustrations parmi les membres du jury, mais nous nous sommes tenus à la grille de critères que nous avions instaurée".

A l'arrivée, seulement quatre lauréats ont été invités sur scène pour recevoir leur trophée, de même qu'un chèque de 10 000 euros. Pour Geoffrey Wandji, directeur scientifique de Premedit, start-up wasquehalienne vainqueur de la catégorie "e-santé", "il s'agit avant tout d'une reconnaissance du travail fait depuis un an". Le prix est venu récompenser un dispositif qui, via un smartphone ou une montre connectée, apporte aux amateurs

ou spécialistes de la course à pied des conseils de santé personnalisés qui prennent en compte la prévention et la prédiction des blessures éventuelles. "D'autre part, cela va nous apporter plus de visibilité", a expliqué le jeune homme à l'issue de la cérémonie, évoquant une commercialisation de l'application dès le deuxième trimestre 2017.

"Visibilité et crédibilité". Ces quatre jeunes sociétés vont dorénavant bénéficier de l'accompagnement d'EDF. "Ce concours leur permettra d'accéder à une certaine notoriété et de s'appuyer sur la compétence et l'expertise d'un grand groupe et ses partenaires", a encore détaillé Etienne Corteel. De leur côté, les Amiénois d'Awelty ont arboré un grand sourire sur scène après avoir vu leur e-poulailler lauréat

de la catégorie "habitat connecté". "C'est vrai que ça peut étonner, a reconnu pour sa part Benjamin Boudet, ébéniste designer, mais ce prix vient nous apporter une véritable légitimité. L'idée ? C'est d'inviter les particuliers qui ont un peu de terrain à investir dans notre poulailler. Notre projet est de ramener l'homme à la nature à travers un cercle de consommation vertueux : les déchets de table sont donnés aux poules qui pondent des œufs. Nous espérons qu'avec ce prix, nous allons pouvoir trouver d'autres investisseurs."

Même son de cloche du côté des Villeneuvois Benoît Bellavoine (XP Digit) et Jaouad Zemouri (Terraotherm), les deux autres lauréats, respectivement dans les catégories "smart maintenance" et "ville bas carbone". Le premier a imaginé avec son équipe une solution de balisage intelli-

gent et connecté qui sécurise des chantiers de maintenance dans des milieux à risque. Chaque technicien, équipé d'un récepteur, sera averti par un signal sonore lumineux et vibratoire dès qu'il rentrera dans une zone dangereuse. Quant au second, son système de chauffage permet de réguler et de réutiliser l'énergie thermique : "A l'heure où nous cherchons à faire systématiquement des économies d'énergie, ce procédé fait baisser la consommation de 30 à 40%, et cette reconnaissance par des gens qui connaissent le métier est un effet de levier imparable." "Il ne faut pas non plus oublier la dotation, a ajouté Benoît Bellavoine. Nous, nous rentrons dans une phase d'industrialisation et ces 10 000 euros sont un sacré coup de pouce pour nous aider à développer notre réseau", a-t-il conclu. ■

► TOP OFFICE À EURATECHNOLOGIES •

Une petite surface destinée aux start-up

Habitée aux grandes surfaces en périphérie, l'enseigne nordiste Top Office a inauguré le mois dernier un magasin d'un nouveau genre, à deux pas d'EuraTechnologies. Une petite surface avec quelques consommables immédiatement disponibles, un service de commande performant pour le reste et un service reprographie aux petits soins. La cible : les nombreuses start-up d'EuraTechnologies, dont les besoins ont été analysés en amont, pour coller au plus près à leurs attentes et à leurs modes de fonctionnement. "Ici, nous sommes sur une surface de 150 m² contre 1 200 m² pour nos magasins habituels, détaille Raphaël Vanneste (photo), le directeur général de l'enseigne, qui compte 38 magasins. Et nous avons sélectionné 700 références contre 8 500 en moyenne, pour répondre aux besoins les plus pressés des entrepreneurs. En revanche, 100% de notre catalogue est accessible en livraison rapide, notamment grâce à notre collaboration avec la start-up Colisweb, qui permet de se faire livrer en moins d'une heure."

Et pour s'adapter à sa cible, Top Office n'a pas hésité à tenter d'autres services innovants. "En plus du site web, nous avons mis en place une ligne directe avec le magasin, les clients peuvent appeler ou correspondre par SMS avec nos vendeurs, s'ils ont une question technique sur un produit par exemple. Nous avons également un atelier d'impression très réactif, pour les cartes de visite, les grands formats ou même la 3D, qui garantit une grande réactivité, pour faciliter la vie des clients et les accompagner dans leur communication."

Un point de vente-laboratoire qui risque d'évoluer en fonction des demandes et des besoins, et fera sans doute des petits. Top Office n'exclut pas de dupliquer son modèle dans d'autres métropoles, auprès d'autres écosystèmes comparables à EuraTechnologies. L'enseigne compte 4 500 salariés, pour un chiffre d'affaires de 106 M€.

Jeanne MAGNIEN

