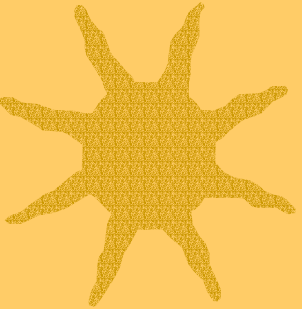
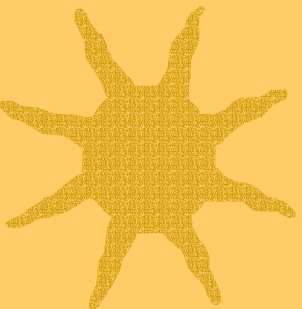




*Politiques Européennes de la recherche :
Centres Relais - Innovations*



INTELLIGENT VIBRATIONS

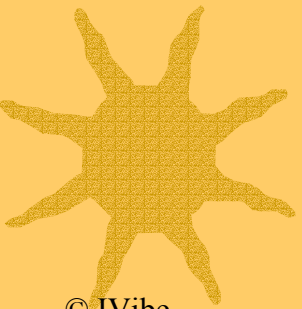


« Les verres communicants »

9, rue de Mirbel

75005 Paris

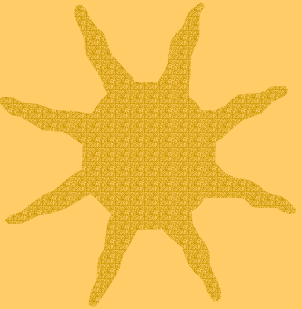
Tél. : 01 55 43 87 87 Fax : 01 55 43 97 81



www.i-vibrations.com



1 - Les Porteurs du projet

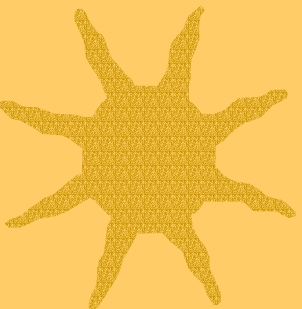


★ Dr Jean-Pierre NIKOLOVSKI, 36 ans

Directeur Technique - Directeur Général

★ Porteur du projet depuis 9 ans. Thèse UPMC/ESPCI sur une tablette informatique avant de créer l'entreprise.

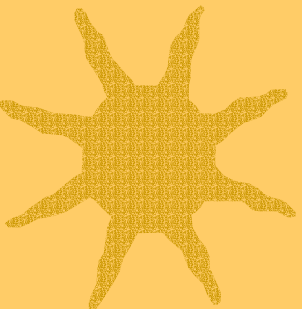
★ Concepteur des systèmes électroniques et des premiers produits.



★ Fabrice DEVIGE, 33 ans

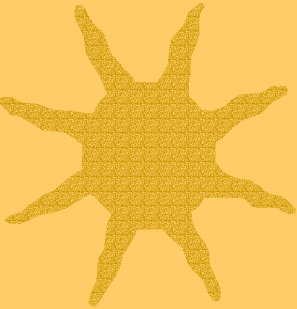
Ingénieur ESPCI – Administrateur

★ Associé depuis 6 ans. Concepteur des logiciels. Spécialiste Téléphonie mobile : PAGER – Téléphones DECT - Modems ADSL.

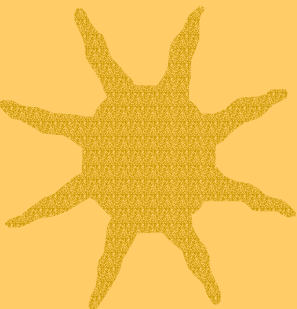
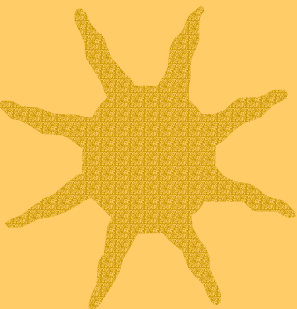




2 - L 'idée à l 'origine du projet

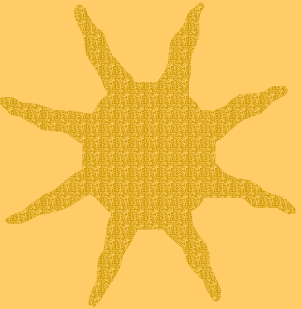


- ★ Concept : le verre comme interface de communication
 - Transformation d'un vitrage en écran tactile (impactile®)
 - Transformation d'un vitrage en microphone géant
 - Transformation d'un vitrage en haut-parleur (GlasSpeaker®)
 - Programmation de l'interface via un logiciel graphique (IVSoft)
- ★ Stratégie
 - Vente et location de composants OEM et produits packagés.
 - Partenariats licences / distribution avec des professionnels de la communication.
- ★ Accroche
 - Tous les produits I-Vibe existent à l'état « passif ». Nous ne faisons qu'augmenter leurs fonctions naturelles en les rendant interactifs, ludiques, ergonomiques, connectés et bien intégrés.



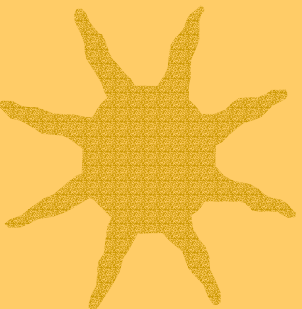


3 - Une entreprise issue de la recherche



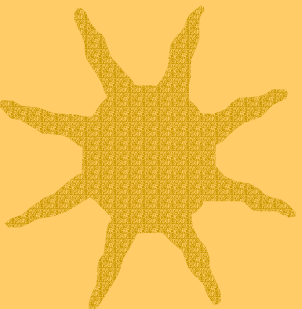
★ **Les laboratoires** : ESPCI / UPMC.

Début des travaux : 1990.



★ **L'entreprise** : Intelligent Vibrations

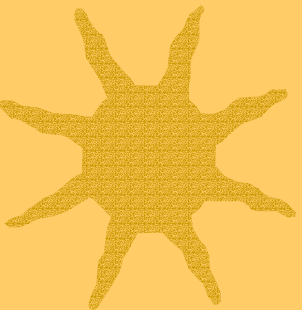
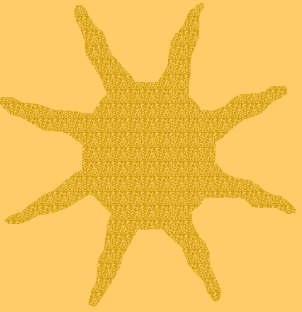
S.A créée en 1997. 300 000 € de capital. 13 actionnaires privés. Siège Paris 5ème. 1 local 45 m². 1 employé. 5 brevets. Premier CA de 65 k€ en 2002.



★ **Le transfert industriel** : 6 ans de travail
50% du CA réalisé à l'étranger en 2002 grâce au CRI.
Mise en place d'un réseau de 11 distributeurs : 6 en France, 5 à l'étranger (GB, NL, B, CH).



4 - Exemples de produits



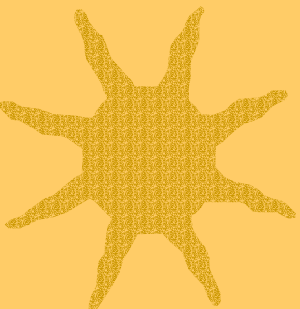
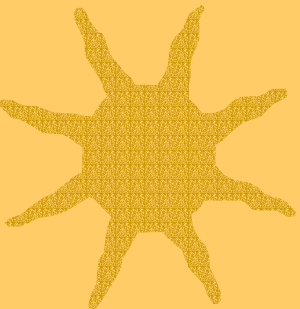
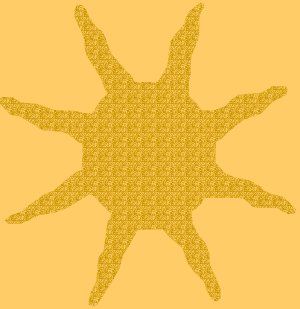
VivaStand



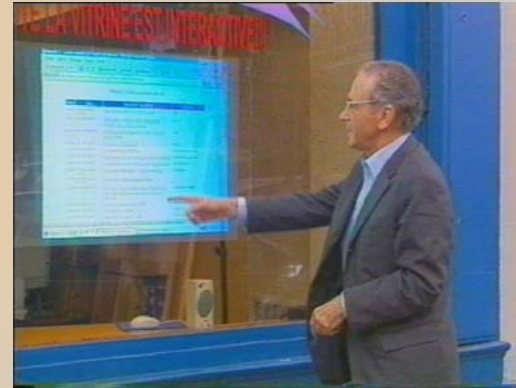
Table Interactive



5 – L'aide du CRI : Communiquer pour crédibiliser



- BBC television : Juin 2002
« TOMORROW'S WORLD »

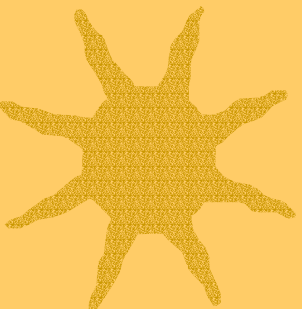
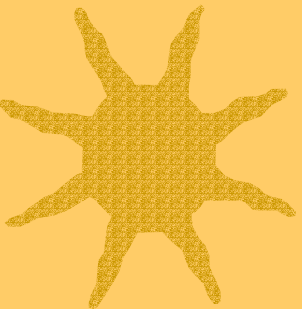
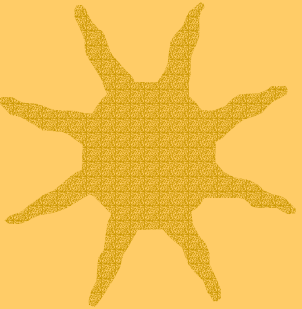


- France télévision, mars 2002 :
De Closets - Portiche
« Les grandes énigmes de la science »



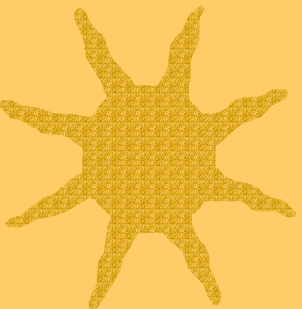
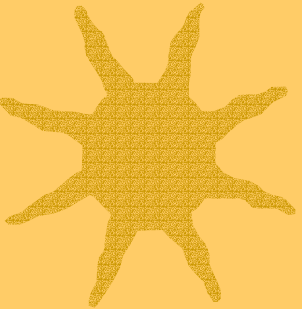
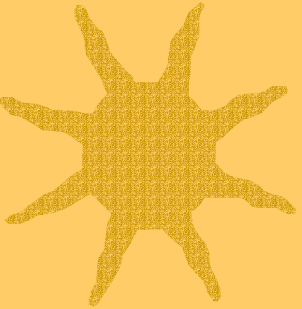
6 – *Les limites*

- ★ Pas de relais avec les fonds d'investissements pour réduire le choc des cultures chercheurs / investisseurs
- ★ Pas de relais avec les sociétés de financement des ventes / crédit bail pour faciliter l'adaptation à l'économie de marché d'une entreprise nouvelle avec des produits nouveaux sur des marchés nouveaux et des 1ers bilans négatifs...





7 - Conclusion



- ★ Les CRI : Vitrines des technologies émergentes
- ★ Relais limités par la barrière des langues
- ★ Utiles si la technologie est arrivée à maturité et que les produits existent et sont vendables
- ★ Attention ! Signal fort pour la concurrence.

