SOCIAL JOB

Avencod : faire de la différence un talent

Concilier vocation sociale et activité économique est un pari difficile et audacieux. C'est le challenge que se sont fixés Laurence Vanbergue et Laurent Delannoy avec le projet Avencod.

Donner une opportunité professionnelle à ceux qui possèdent de réelles compétences mais se heurtent à des préjugés : l'idée a germé dans les esprits de Laurence Vanbergue et Laurent Delannoy à la faveur d'une envie de réorienter leur parcours professionnel vers une utilité et un rôle social. Tous deux occupaient pourtant des postes importants de cadres, elle dans une grosse structure dédiée au logement social, lui dans une société de développement informatique. Le déclic intervient après une conversation avec un membre de leur famille en fauteuil roulant. Bien que disposant de compétences certaines et d'une véritable volonté de travailler, il avouait rencontrer de grandes difficultés à trouver un emploi, se heurtant aux idées fausses qu'une personne handicapée n'est pas aussi productive ou assidue qu'une personne valide… C'est pour lutter contre ces préjugés et permettre aux talents de s'exprimer que le projet Avencod est lancé.

Révéler les talents, au-delà des préjugés sur le handicap

Après deux ans de gestation et de nombreuses démarches, la société voit le jour. Elle propose aux entreprises ses services numériques : développement de logiciels, mise au point et amélioration de programmes informatiques, adaptation des standards à des spécificités client, etc. Pour ce faire, Avencod a déjà embauché trois salariés et envisage de porter ses effectifs à dix avant fin 2016. Avec comme nouveau projet la création d'un service basé sur le talent des autistes à haut potentiel, toujours fidèle aux objectifs de départ : «*parce qu'il s'agit avant tout d'une aventure humaine et altruiste, nous plaçons l'homme au cœur de nos process. Il nous tient à cœur de favoriser le développement et l'épanouissement personnel de nos Avencodeurs grâce à un cadre adapté et un management libéré.*»

Philippe Perret

www.avencod.fr

FOODTECH

Cuddl'Up, quand le digital passe à table

Avec sa gamme de mobilier tactile, l'éditeur de logiciel niçois veut donner un coup de fouet à la restauration.

Au restaurant Hippopotamus d'Antibes, c'est un curieux manège auquel s'adonnent les clients. En quelques glissements de doigts sur la table, ils viennent de passer commande. L'établissement a opté il y a peu pour la solution de la startup niçoise Cuddl'Up créée par Christophe Aubert et Marc de Gibon. L'éditeur de logiciels propose aux restaurants, hôtels et discothèques un outil implémenté sur du mobilier tactile (pupitre, table, totem…). Le procédé doit apporter gain de temps aux clients et valeur ajoutée aux professionnels. «*On s'est rendu compte qu'entre le passage de la commande et l'addition, on peut perdre beaucoup de temps au restaurant,* contextualise Marc de Gibon. *Quant au restaurateur, il ne disposait pas jusque-là de leviers pour mesurer la satisfaction client ou pour proposer des services différenciants*».

Sur notre vidéo, faites connaissance avec la table tactile de Cuddl'Up, présentée par son cofondateur, Marc de Gibon.

Rentabilité garantie

La solution de Cuddl'Up permet de consulter le menu, commander, choisir des suppléments, appeler un serveur ou procéder au règlement. «*On ne remplace pas l'humain, mais on donne au serveur le temps de se concentrer sur son métier : le conseil et la vente.*» Multilingue, le logiciel est agrémenté de jeux pour enfants et de contenus multimédia. Selon Marc De Gibon, la solution constitue surtout «*un vrai outil de travail sur le chiffre d'affaires. Nous sommes là pour redynamiser un secteur par une approche très spécifique*». Grâce à un outil analytique, ce même logiciel permet au restaurateur de proposer des produits en vente croisée ou additionnelle. «*En moyenne, c'est une augmentation de 28% du chiffre d'affaires grâce à ces paiements*» garantit le dirigeant. Et pour les clients les plus pressés, la startup propose une application mobile qui permet la précommande. Ingénieux, à tel point que Cuddl'Up a intégré le BizSpark Plus, un pôle d'entreprises innovantes partenaires de Microsoft. A ce jour, les Azuréens déploient leur gamme en France, en Espagne et aux Etats-Unis. Au choix : achat de la licence logiciel et du mobilier ou location sur 36 mois. Dans les deux cas, l'accompagnement et la maintenance sont assurés. «*Notre modèle de développement est en évolution permanente,* souligne Marc De Gibon. *Nous faisons des livraisons tous les mois et à chaque fois il y a de nouvelles fonctionnalités qui font évoluer l'expérience client*.» Pour Cuddl'Up, la sauce est en train de prendre. Le chiffre d'affaires de l'entreprise pourrait avoisiner 1M€ cette année.

Pierre-Olivier Burdin

http://www.cuddlup.fr/

Tweets Week

Xavier Alberti @xavier_alberti
1954: "Face aux grands périls, le salut n'est que dans la grandeur." Charles de Gaulle
2016: "J'ai pas eu d'bol." François Hollande

Gilles Babinet @babgi
Watson d'IBM, désormais meilleur que les médecins pour certains diagnostics http://siliconangle.com/...

Pascal Boniface @PascalBoniface
On ne peut pas marteler tous les jours que nous sommes en guerre et s'étonner de la chute de la fréquentation touristique en France

René Cotton @_Re_
Le gros soucis du #télétravail ? Le chat qui vient, te fait tout tomber et repart en courant…

Pascal Riché @pascalriche
Bill Gates pèse 750 Airbus, 130.000 km² de terres agricoles en France, 3.700 immeubles haussmanniens http://bit.ly/2bJMziW #90MdsGates

Guillaume Meurice @GMeurice
17 milliards de vente d'armes en 2015. Et certains osent encore dire que la France ne fait rien pour les Jeux Paralympiques ??

Pour David Houssemand, le double effet MEDEF

Pour le PDG d'Inventy (spécialiste SAP, Sophia), ces Universités d'été 2016 du MEDEF avaient une saveur particulière : «*je suis venu assister à des conférences qui m'intéressent, notamment celle de Gérald Karsenti sur l'impact du numérique et la transformation digitale 4.0, sachant que Gérald Karsenti est pressenti pour investir chez Inventy, et qu'il est aussi le parrain du HP Startup Program auquel j'ai participé. Ici, il y a de la conf', il y a du réseau, je suis venu aussi essayer de me familiariser avec l'organisation du MEDEF, pour voir quelles actions nous pourrions y mener, sur la partie internationale surtout. Là-encore, il y a de belles conférences sur la thématique. Ce que je voudrais, c'est arriver à monter une cellule internationale dans le 06, avec l'UPE, et voir comment les Alpes-Maritimes pourraient bénéficier concrètement de l'accès aux réseaux du MEDEF pour partir à l'export. Franchement, actuellement, on galère… Personnellement, je vais ouvrir en Israël, il y a là-bas des centres de R&D et tout un marché local qui m'intéressent, je passe par Denis Jacquet (Parrainer la croissance) et par d'autres pour avoir des rendez-vous, à la fois entrepreneuriaux, en matière d'investissement et de développement, mais aussi pour trouver des clients. Nous avons déjà identifié quelque 70 prospects sympas et on va lancer les invitations. Pour moi, l'idée, c'est de créer une sorte de package pour faciliter le passage à l'international, Ubifrance le fait déjà, mais le côté business n'est pas assez exploité. Bien sûr, il existe déjà une cellule International au MEDEF, ce que je souhaite, c'est l'adapter au 06. Et c'est pour cette raison que je vais m'impliquer de plus en plus au sein de l'UPE.*» **IA**