
GETSMILY

TÉMOIGNAGE

GetSmily, un projet First Spin-Off sortant des laboratoires de Benoît Macq de l'UCL et qui vous fera sourire.

« Un homme sans sourire ne devrait pas ouvrir de commerce » – Proverbe Chinois

Présentation du projet : GetSmily

GetSmily aide les gestionnaires de sites web à comprendre leurs clients et leur comportement au travers d'une technologie unique de détection d'émotions par caméra couplée à un rapport compréhensible. Son caractère innovant provient du fait qu'il est capable de corréliser ces données émotionnelles avec des données statistiques poussées de fréquentation de sites internet, appelées web analytics (il s'agit de données statistiques de comportements collectées par des logiciels dédiés et qui récoltent des informations quantitatives sur les actions des visiteurs de site internet).

La technologie, clef de voute, de la future société a été développée par David Frenay, chercheur dans le laboratoire du Pr. Benoit Macq qui, depuis de nombreuses années, a développé une expertise dans le domaine du traitement de l'image. Cette expertise a déjà permis la création d'une dizaine de spin-offs actives dans ce secteur.

Quelques étapes clés.

Afin de réaliser le transfert de cette technologie, David Frenay a contacté le Louvain Technology Transfer Office (LTTO) pour bénéficier de l'expérience des experts du LTTO en création de spin-off. David a ainsi pu bénéficier d'une bourse First Spin-Off octroyée par la Région wallonne visant à soutenir la création d'entreprises spin-off et la formation à l'esprit d'entreprendre des chercheurs.

Dans le cadre de ce projet, le LTTO a également fait appel aux programmes MBA de la Louvain School of Management pour réaliser le business plan de la future société. C'est ainsi que David Hachez, fondateur de la startup RazWar, a rejoint l'équipe et a partagé son expérience dans le monde du web marketing.

Récemment l'équipe a fait appel au fonds de maturation mis en place par la Région wallonne. Ce fonds permet de financer le développement d'un prototype permettant d'accélérer la commercialisation de technologies issues de la recherche universitaire.

L'avenir : la création de l'entreprise.

A l'issue du financement octroyé par le fonds de maturation, l'équipe entrepreneuriale envisage la création d'une entreprise avec des ambitions internationales. Il faudra pour ce faire démontrer encore quelques hypothèses et surtout commencer à commercialiser son produit. Dans le monde des technologies web, les choses bougent à la vitesse de la lumière. Dès lors, une équipe complémentaire et soudée, un produit

robuste et utile (le marché) ainsi qu'une souplesse managériale et opérationnelle (capacité d'adaptation via le développement lean) sont les conditions sine qua non pour réussir à long terme.

Nous profitons de cet article pour vous mettre à contribution en vous soumettant au test que GetSmily a mis en place pour tester sa technologie et son concept. Nous vous proposons de vous rendre à l'adresse suivante et de suivre les instructions qui vous seront présentées (en anglais) : <http://www.getsmily.com/simple-test>
Vous pouvez suivre les aventures de cette startup qui va nous faire sourire sur <http://getsmily.com> (ou Twitter <http://twitter.com/GetSmily>)

Parole à l'équipe

Qu'est ce qui vous a poussé à vous lancer dans un projet de valorisation ?

Le sentiment que la technologie de détection d'émotions avait un beau potentiel et que celui-ci n'était pas encore exploité dans le monde. D'après moi, de nombreuses opportunités business sont une question d'avoir la bonne technologie au bon moment et au bon endroit : j'avais l'impression que ces conditions étaient remplies et qu'il fallait sauter sur l'occasion.

Quels sont les défis auxquels vous êtes confronté lors de la phase de maturation ?

Il a fallu apprendre à sortir de ses zones de confort et ne pas faire que ce pour quoi on est le meilleur et où on a le plus de plaisir. Il faut accepter que sa technologie ne soit pas parfaite, mais il faut également qu'elle puisse tenir la route au minimum : il y a un équilibre à trouver. Une fois cet équilibre atteint, il faut prendre son courage à deux mains et exposer ses idées et son produit au monde réel pour commencer à prendre des coups et améliorer sa proposition.

Quels sont les faits marquants que vous retenir de la phase de maturation ?

J'ai surtout appris à quel point les réunions/brainstorming étaient essentielles à la fois pour prendre du recul vis-à-vis de son projet, mais également pour le retravailler de semaines en semaines et le consolider. Il y avait systématiquement un «avant» et un «après» ces séances d'échanges d'idées. Lorsque le concept commence à se stabiliser, c'est qu'on approche du bon.

Croyez-vous au mythe de l'entrepreneur solitaire ?

Non. La polyvalence est le maître mot chez l'entrepreneur : il faut pouvoir être capable dans de nombreux domaines (techniques, pitching, sales, marketing, networking, ...). Etant donné l'étendue du travail et des compétences nécessaires, vouloir être seul est non seulement une énorme perte de temps, mais peut également détruire le projet. Ne pas être seul permet également de se remotiver dans les mauvais moments que peut connaître un projet, d'augmenter sa productivité ou encore d'échanger sans cesse les idées pour faire évoluer le projet.

Au delà de l'aspect technologique, quels sont les éléments nécessaires à la valorisation d'une invention ?

Former la bonne équipe, ou en tous les cas, le bon binôme. Il faut pouvoir être à la fois sur le terrain et dans le labo pour récupérer des opinions et les mettre en pratique : c'est essentiel pour qu'une invention ne finisse pas dans un tiroir.

Quels conseils donneriez-vous à des chercheurs souhaitant se lancer dans le même type d'aventure ?

De prendre le temps de se plonger dans la culture entrepreneuriale en participant à des formations (Innover & Entreprendre au CEI), concours (Mind&Market), de lire quelques ouvrages de référence (Lean startup - Eric Ries, The startup owner's manual - S. Blank & B. Dorf, Business Model Generation, Spin Selling, Influence, etc.) et de contacter le LTTO pour obtenir l'accompagnement nécessaire lors de cette phase de maturation.

Pour plus d'information sur ce projet vous pouvez contacter l'équipe en charge du projet

David Hachez – dh@getsmily.com

David Frenay – df@getsmily.com

Pour le LTTO Frédéric Ooms – f.ooms@sopartec.com