

## PIXINOV



Interview : Cédric HEMMERLE

*« On est dans un super pays pour lancer une start-up innovante ! »*

**Pixinov**

- Concours Incubateur Descartes 2014
- I-Lab 2015 en catégorie émergence (BPI)

### Questions :

#### **1. Bonjour ! Peux-tu te présenter / Quel est ton parcours?**

Bonjour ! 38 ans, j'ai été diplômé de l'ESIEE en 2000, et j'ai travaillé pendant 15 ans dans l'industrie et l'imagerie infrarouge.

#### **2. Comment as-tu eu l'idée de créer cette start up ? / Quel a été ton déclic entrepreneurial ?**

Pendant ma carrière, l'idée de créer ma propre entreprise m'est déjà venue à l'esprit, mais je ne suis jamais passé à l'acte puisque je m'épanouissais dans ma vie de salarié !

Le déclic entrepreneurial ne s'est pas passé d'un seul coup, surtout que je ne viens pas d'un milieu très sensibilisé à l'entrepreneuriat. Ce sont donc les rencontres avec des entrepreneurs, qui m'ont convaincu du « Pourquoi pas moi ? ».

L'élément déclencheur fut le plan social de ma précédente entreprise. J'ai réalisé que c'était une belle occasion à saisir !

#### **3. A quel marché vous adressez-vous ?**

Aux marchés des systèmes mobiles autonomes. C'est-à-dire des robots mobiles autonomes, des drones ou encore des voitures sans conducteur. Elles seront équipées de dispositifs pour éviter les obstacles. Notre marché englobe toutes les machines ayant besoin de se déplacer dans l'espace.

#### **4. A quel besoin du marché répondez-vous ?**

Nous proposons donc des capteurs de mesure de distance et de détection d'obstacles. La précision de nos capteurs basés sur la technologie LIDAR et leur faible encombrement permet de répondre à la demande de ce marché en expansion de manière plus précise.

#### **5. Qui sont vos clients ?**

Toutes les entreprises utilisant des systèmes de détecteurs d'obstacles et d'intégrateurs de technologie autonome !

## 6. Quels obstacles as-tu rencontrés dans le développement de ta Start up et comment as-tu fais face ?

Se faire conseiller à des prix raisonnables et rapidement. Nous sommes au début de l'aventure donc pour le moment notre principale difficulté est de se faire connaître auprès des clients potentiels et des fournisseurs.

## 7. Que vous apporte l'ID ?

D'un point de vue technique, l'Incubateur Descartes nous permet d'accéder rapidement à des informations techniques et juridiques en 5 min, alors qu'il nous faudrait une journée entière pour trouver la réponse par nous-mêmes. Les livrables à rendre, nous permettent également de mieux nous structurer et d'avoir un retour d'expérience d'experts pour nous pousser à aller vers l'avant, en particulier lors de la préparation des concours et de levée de fonds.

D'un point de vue humain, l'Incubateur Descartes rassemble une communauté de personnes vivant exactement la même chose que toi ! Cela permet de se sentir moins seul et cela motive !

## 8. Un message / conseil à faire passer pour les personnes qui veulent entreprendre ?

On est dans un super pays pour lancer une start-up innovante ! Les systèmes d'aides français tels que les incubateurs, les programmes de financement et les concours permettent de se lancer plus facilement et de se faire accompagner pour éviter les erreurs.

Il suffit de croire en son idée et de se lancer en étant persuadé que tu peux en vivre ! Faire de son idée, une réalité économique !

