

Give me five !

Qui n'a pas encore été touché de près ou de loin par la vague des réseaux sociaux sur Internet ?

L'avènement du Web 2.0, ce nouvel Internet d'interaction entre les utilisateurs, permet à tout un chacun de communiquer, d'interagir et de partager images, vidéos et autre contenu numérique sur une plateforme virtuelle. Pourtant la promesse de ce web orienté vers la personne n'est pas de créer un monde virtuel à part entière, mais bien plus de combler la fracture entre virtuel et réel. C'est le point de départ de Stéphane Doutriaux, jeune entrepreneur d'origine québécoise diplômé de l'IMD de Lausanne, lorsqu'il imagine le « Poken », un porte-clefs compact et ludique qui permet à deux personnes utilisant un réseau social commun

d'échanger leurs identités dans la vie réelle. C'est en quelque sorte une carte de visite électronique qui a la forme d'un petit bonhomme dont la main sympathiquement disproportionnée contient une technologie brevetée de communication à courte distance.

Le concept de Poken est simple et efficace, il permet de raccourcir les étapes nécessaires à la connexion entre les personnes sur les réseaux sociaux. Plus besoin de se « logger » sur chaque réseau, d'y rechercher son ami ou collaborateur, de lui envoyer un « spam » de demande de mise en relation, d'attendre sa validation, de recevoir un « spam » de retour. En faisant simplement un « Tope-là » avec les mains de deux Poken dans la vie réelle, vous échangez vos données et, de retour chez vous, même quelques jours après avoir rencontré votre connaissance, vous n'avez qu'à brancher le

Poken sur le port USB de votre ordinateur, et le tour est joué ! Aujourd'hui, férus de Facebook, Myspace et autres réseaux spécialisés, les étudiants ont été les premiers à démocratiser ces plateformes et sont ainsi, selon Stéphane, les plus enclins à utiliser le porte-clefs pour faciliter le développement de leurs réseaux. Dans un second temps, le monde professionnel devrait aussi adopter une version à venir du Poken, en particulier lors de conférences où la traditionnelle carte de visite fait toujours défaut au mauvais moment.

Le modèle économique développé par Stéphane et son équipe est, à l'instar de la solution, ingénieux et collaboratif, c'est en quelque sorte un principe « gagnant-gagnant » ; Poken est, pour les uns, un facilitateur, et pour les autres, un support de communication. Pierre Laporte, directeur commercial de Poken, explique: « Nous sommes à la recherche de partenaires publicitaires qui souhaitent utiliser Poken comme un support

Quick Facts

Raison sociale

Poken SA

Domaine

Réseaux Sociaux

Spécialité

Échange de données par communication à courte distance

Situation

Lausanne

Création

2007

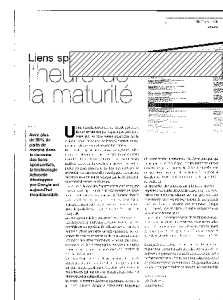
Forme Juridique

Société Anonyme

Capitalisation

100'000 CHF

www.doyoupoken.com



promotionnel permettant de cibler et de segmenter de manière très précise leur clientèle, liant ainsi leur stratégie publicitaire *online* avec celle du monde réel.» D'autres part, «les étudiants pourront gagner de quoi étayer leur quotidien en distribuant eux-mêmes de façon virale le petit bonhomme.».

Poken est un exemple criant de la dynamique d'innovation qui caractérise notre pays; poussés par les écoles polytechniques, les hautes écoles et autres «business schools», en partenariat avec des initiatives comme Venture Lab et Venture Kick, de jeunes pousses sont en mesure de passer de l'idée commerciale à la réalisation. «Sans Venture Kick, nous n'aurions sans doute pas monté l'entreprise», rappelle Stéphane. Aujourd'hui, Poken clôt le processus de financement d'un premier «round», lequel va leur permettre de valider le concept et la viabilité du produit sur des marchés pilotes. □

Guillaume Beauverd
Ensures Capital SA

