

## La projet Clip&View en huit questions

### Le porteur de projet, qui est-il ?

Un chercheur né, avec la double compétence informatique et physique, docteur, devenu salarié en 2001, spécialisé en simulation et en tests de systèmes critiques. A fait une découverte théorique majeure en 2007 et monté une société en 2008 pour la valoriser.

### Le porteur de projet, que veut-il ?

Sur le plan professionnel, devenir responsable R&D d'une société éditrice de logiciels Clip&View.

Sur le plan privé et monétaire, son traitement est de 90.000€ brut par an, si le projet se monte, il est prêt à redevenir salarié mais au dessus de 100.000€ brut par an.

En tant qu'actionnaire de la société fondée pour valoriser sa découverte, il ne veut pas être le pigeon, si le projet venait à capter des sommes pharaoniques, il veut sa part pour pouvoir mener ses propres investissements.

### Cette découverte, c'est quoi ?

Une nouvelle formulation pour décrire les structures de données construite sur des bijections plutôt que sur des fonctions.

### Comment est-elle valorisée à ce jour ?

Par un brevet sur la façon de communiquer qu'elle impose : le *Clip&View*, breveté et maquetté lors d'un projet de R&D d'un montant de 90k€ mené entre Janvier 2010 et Avril 2011 avec de la Love Money et une subvention OSEO.

### Le Clip&View, c'est quoi ?

Une opération qui remplace le *Copy/Paste* en conservant un lien vers le *périmètre clippé* – et non *copié* – et ne proposant comme vue qu'une *video interactive* dotée du même comportement – et non sa *recopie*.

### Qu'est-ce-que cela offre ?

Une protection structurelle de toutes données dès lors que ce ne sont pas des flux sonores ou video. Cette protection permet à tout personne de récupérer la propriété sur ses données :

- Pour les personnes physiques, cela concerne en priorités ses données de santé ou fiscales,
- Pour les personnes morales, garantir sa propriété intellectuelle et valoriser les actifs immatériels immobilisés formés par les procédés de ses collaborateurs.

### Quel marché pour une telle innovation ?

Tout eco-système nécessitant une coopération ouverte entre ses membres tout en garantissant le respect de la propriété de chacun de ses membres.

### Comment pénétrer ces marchés ?

En développant la base de la solution ainsi qu'un outil pour injecter la propriété aux applications existantes, et en embauchant un bon directeur commercial.

### Quel investissement ?

2.4 M€ sur 3 an