

Réponses API

1) Existence de la solution

La solution existe-t-elle sur le marché ?

OUI ! Depuis que nous l'avons mise sur le marché, en 2017 !
Est-elle répandue au sein du secteur public ? Privé ? Elle commence à se répandre en effet, grâce à nos heureux clients : Hennessy, Air France, Bordeaux Métropole, ENEDIS, KEOLIS, ...
Correspond-elle à un nouvel usage d'une solution existante ? **OUI !** Parce que nous réalisons des solutions d'absorptions acoustiques, mais pas que.... Nous apportons aussi un bien-être visuel et des fonctionnalités connectés.
Faut-il partiellement adapter la solution aux besoins de la personne publique (pas d'achat « sur étagère ») ? **NON**, elle s'adapte partout !
Faut-il faire développer la solution (**R&D**) ? **NON !** Nous l'avons fait, et continuons de le faire !

2) Objectifs poursuivis

Amélioration des processus organisationnels et/ou qualité de service : OUI, nous avons mis en place le protocole avec garantie de résultats afin d'offrir le confort sonore recherché selon les normes AFNOR

Meilleur rapport qualité/coûts : OUI ! L'adhésion au protocole acoustique **A-Cloud®** permet de déclencher l'intervention d'un acousticien, tier de confiance, pour réaliser des prises de mesures in situ des espaces qui sont confrontés à des problématiques de nuisances sonores et ensuite vous proposer un devis en toute transparence ! C'est la garantie de résultats ! **Paiement aux résultats : uniquement que lorsque l'objectif fixé est atteint.**

Meilleurs délais : OUI ! Nos solutions peuvent être installés en un mois après validation du devis !

Maitrise des **impacts** environnementaux et/ou sociaux : **A-Cloud®** est une entreprise responsable. Nous sommes dans une démarche d'amélioration continue de nos impacts environnementaux (réduction des déchets, écoconception) et sociaux afin de mieux répondre aux attentes de nos parties prenantes dans une démarche juste et durable !

Réponse à un **nouveau besoin ? OUI**, chaque client à des besoins particuliers et nous coconstruisons des solutions permettant d'y répondre grâce à l'ajout de capteurs et de programmes connectés apportant de nouvelles utilisations !
Autres ? Nous souhaitons fabriquer en France, au plus près et en partenariat avec un ESAT pour favoriser l'insertion professionnelle de personnes handicapés. Nous sommes aussi donateurs auprès de 2 associations à but social.

3) Informations

L'entreprise est-elle intégrée à un **écosystème** de l'innovation (incubateur, cluster, pôle de compétitivité, cluster...) ? **OUI !** Nous sommes à Darwin Eco-système, venez nous voir !

L'entreprise bénéficie-t-elle de **financements** en lien avec l'innovation : **OUI !** (CR) et **subventions liées au produits numériques et connectés de la région Nouvelle Aquitaine.**

Quel est son **taux de R&D** interne ?

L'entreprise bénéficie-t-elle d'un **crédit d'impôt spécifique** (CIR, CII) ? **OUI ! CIR**

A-t-elle pris des **risques importants** pour le développement d'une solution innovante (notamment au regard des coûts et des délais induits) ? **OUI !** Et nous en prenons encore pour sans cesse pour continuer à innover !

L'entreprise a-t-elle remporté des **prix, labels, brevets** sur la base d'une solution innovante ? **OUI**, A-Cloud® est **Lauréat du concours La Poste IOT ce qui nous a permis d'exposer les nuages A-Cloud® au salon CES de Las-Vegas.**

L'entreprise est-elle de **création récente** (ex : PME, start-up, microentreprise...) ? **OUI !** Le19/09/2016

4) Type d'innovation et avancement opérationnel

Innovation de rupture ou incrémentale ? **INCREMENTALE**, nous améliorons et agglomérons des solutions existantes en 1 seul produit. Le design du produit (nuage) et sa matière (recyclage de plastique PET ???) est totalement en rupture avec les autres produits du secteur !

Innovation de produit, d'usage, de procédé, de **commercialisation**, d'organisation, **d'innovation sociale ? OUI !** Nous sommes sur de l'innovation produit et d'usage particulièrement ! Le produit est innovant mais le fait de pouvoir aussi lui donner des fonctions annexes liées aussi à la QVT est très innovant ! De plus, nous demandons le règlement une fois les objectifs atteints !

Phases et risque ? Nous sommes en phase de commercialisation avec maintenant des risques maîtrisés.

Vivez l'innovation et venez explorer toutes les solutions A-Cloud® de bien-être auditif et visuel... connectées !