

Ecrit par le 2 avril 2025

Izyshow : le Airbnb de la salle de répétition



Présente au Culture Tech Corner de la [CCI de Vaucluse](#), à l'occasion de '[Spectacle vivant, scènes numériques](#)', la start-up [Izyshow](#), lancée en avril dernier, propose une plateforme de recherche et de location de salles de répétitions pour tous les artistes du spectacle vivant.

« Pour un spectacle, il y a à peu près 50 heures de répétition en moyenne et pour trouver des salles de répétition partout en France, c'est hyper compliqué », explique [Cyrille Perrin](#), président de la start-up Izyshow.

Après avoir fait une école de commerce et travaillé en entreprise pendant 15 ans, Cyrille Perrin se lance dans la comédie. Il constate qu'il n'existe pas de répertoire généralisé pour trouver des salles de répétition et décide de lancer sa start-up pour répondre cette demande.

Ecrit par le 2 avril 2025

Présente au Culture Tech Corner de la [CCI de Vaucluse](#), à l'occasion de '[Spectacle vivant, scènes numériques](#)', la start-up [Izyshow](#), lancée en avril dernier après une préparation de quatre ans, propose une plateforme de recherche et de location de salles de répétitions pour tous les artistes du spectacle vivant.

Le principe d'Izyshow est similaire à celui de Airbnb, mais s'adresse aux professionnels du spectacle vivant qui recherchent des salles de répétition. Le concept prend la forme d'un site internet sur lequel les artistes peuvent réserver des salles adaptées à leurs besoins, qu'il s'agisse de danse, de musique, de théâtre ou de cirque. Tout se passe sur le site, du choix des dates de réservation, au paiement.

Du côté des structures qui souhaitent mettre à disposition un lieu, la démarche est presque identique. Il suffit de s'inscrire, d'entrer toutes les informations concernant le lieu, les créneaux disponibles et Izyshow s'occupe du reste.

Etant lui-même comédien, Cyrille Perrin connaît les besoins des intermittents du spectacle et souhaite leur faciliter la recherche de salle et la location. « Les artistes ont souvent besoin de travailler une semaine, deux semaines au même endroit pour faire leurs répétitions, pour rester ensemble, et ce sont des lieux qui sont difficiles à trouver » explique-t-il.

« L'envie pour Avignon est d'ouvrir la ville à la culture autrement que pendant le festival »

Actuellement présent à la CCI de Vaucluse pour présenter et faire connaître sa start-up, Cyrille Perrin profite également du festival pour démarcher des compagnies, des théâtres, qui seraient aptes à louer leurs locaux pour des répétitions.

« L'envie pour Avignon est d'ouvrir la ville à la culture autrement que pendant le festival, ouvrir les théâtres qui le veulent avec Izyshow, pour que les artistes parisiens puissent venir répéter tout au long de l'année. En venant répéter dans les théâtres partenaires à Avignon, cela leur coûtera moins cher qu'à Paris ».

Pour le moment, deux théâtres ont répondu positivement pour mettre à disposition leur structure sur la plateforme.

Une start-up fraîchement créée

Lancé il y a trois mois, Cyrille Perrin décrit son site comme une « version zéro ». Plusieurs fonctionnalités sont à ajouter, dont notamment un système de grille tarifaire adaptée au moment de la journée où la salle de répétition est louée.

« Ce que j'aimerais faire avec Izyshow, c'est un tarif le matin, un l'après-midi et un le soir. Cela permettrait vraiment de pouvoir faire la place aux artistes professionnels, qui eux peuvent travailler le matin et l'après-midi, et aux amateurs le soir ».

Start-up fraîchement lancée, Cyrille Perrin recherche actuellement des salles de spectacle à mettre en location sur Izyshow pour enrichir son offre. Seul aux commandes pour le moment, il souhaite recruter

Ecrit par le 2 avril 2025

un commercial, un communicant et un alternant en développement web. Egalement, une levée de fonds sera organisée en septembre sur le site wedogood.co.

Pour plus d'informations, rendez-vous sur www.izyshow.com

Cinq projets vaclusiens finalistes des Trophées de l'innovation



Les membres du jury technique viennent de sélectionner 11 projets innovants pour la finale des Trophées de l'innovation du Salon des agricultures de Provence, et 5 d'entre eux sont vaclusiens.

Les 11 projets finalistes seront présentés du vendredi 3 au dimanche 5 juin prochains sur le pôle Innovation Crédit Agricole du Salon des Agricultures de Provence, au Domaine du Merle de Salon-de-Provence. Pour cette 3ème édition, le concours distingue quatre catégories d'innovation : les produits et

Ecrit par le 2 avril 2025

services, les nouvelles pratiques culturelles, les processus de transformation, les modes de distribution. La grande nouveauté de cette année est le prix spécial 'Innovation Biodiversité agricole'. A la clef, il y aura 8 000€ de prix à gagner.

Les 5 projets de Vaucluse

- La société civile d'exploitation agricole (SCEA) Loik de Feraudy, basée à Aubignan, cultive des agrumes festifs tels que le yuzu, le citron caviar ou encore la main de bouddha sous serre non chauffée, pour la restauration et l'agroalimentaire. Une production qui est en lutte intégrée et adaptée au changement climatique. L'entreprise est également en passe d'obtenir la certification Haute valeur environnementale (HVE) de niveau 3 qui mesure les seuils de performance environnementale en matière de biodiversité et de faible dépendance aux intrants.
- L'entreprise Déshydrata, située à Avignon, oeuvre en faveur de la consommation de légumineuses et de céréales avec ses préparations alimentaires déshydratées à base de graines de céréales et de légumineuses germées. La fabrication se fait sans cuisson et associe la germination et la déshydratation.
- La start-up [Azuvia](#), basée à Montfavet, développe le dispositif 'SETEIA', une serre filtrante de traitement des effluents liquides et de dépollution des eaux par voie écologique, destinée à la filière viti-vinicole, aux compostières ainsi qu'à l'industrie agro-alimentaire. Le procédé repose sur l'association des technologies d'hydroponie, de phytoépuration et d'environnement contrôlé.
- [Les jardins de Solène](#), à Pernes les Fontaines, constituent une interface directe entre les agriculteurs locaux et la restauration collective pour créer un écosystème alimentaire local, résilient, durable et inclusif. L'entreprise qui emploie des personnes en situation de handicap achète aux agriculteurs des fruits et légumes déclassés, en conventionnel et en bio, puis les valorise pour fournir à la restauration collective des produits prêts à cuisiner..
- La coopérative oléicole [La balméenne](#), à Beaumes-de-Venise, vient d'adopter un nouveau processus de transformation utilisant la technologie de champ électrique pulsé, qui offre à la fois un gain en rendement d'extraction et un gain sur la qualité nutritionnelle de l'huile.

V.A.

Brad : la sonde qui surveille les salades

Ecrit par le 2 avril 2025



© Brad Technology

La jeune entreprise avignonnaise Brad et l'association Semailles, également basée au sein de la cité des papes, ont décidé d'unir leurs forces en implantant deux sondes connectées au milieu des salades pour analyser les données du sol et de l'air où elles sont plantées.

Depuis 1997, l'association [Semailles](#) favorise l'insertion professionnelle au travers de l'exploitation de 16 hectares de terres en maraîchage bio et la mise en œuvre d'actions d'éducation à l'environnement et au développement durable. Dans cette même dynamique de respect de l'environnement, la société Brad a décidé de s'allier à l'association.

La startup [Brad](#) élabore des sondes autonomes connectées qu'elle implante au cœur des parcelles et dont elle récolte les données via l'application mobile 'Brad Dashboard'. Cette dernière permet de voir en temps réelle la qualité de l'environnement des parcelles dans le but de faire une transition vers une agriculture plus respectueuse de l'écosystème aérien et souterrain. Les données regroupent notamment l'humidité et la température du sol et de l'air, la pression atmosphérique, ou encore les points de rosée.

C'est ainsi qu'une collaboration entre les deux entités est née avec la pose de deux sondes au sein des plantations de salades. L'association Semailles pourra donc tester plusieurs techniques différentes afin

Ecrit par le 2 avril 2025

d'évaluer la performance de ses cultures et retenir, à terme, celle qui est la plus adaptée.

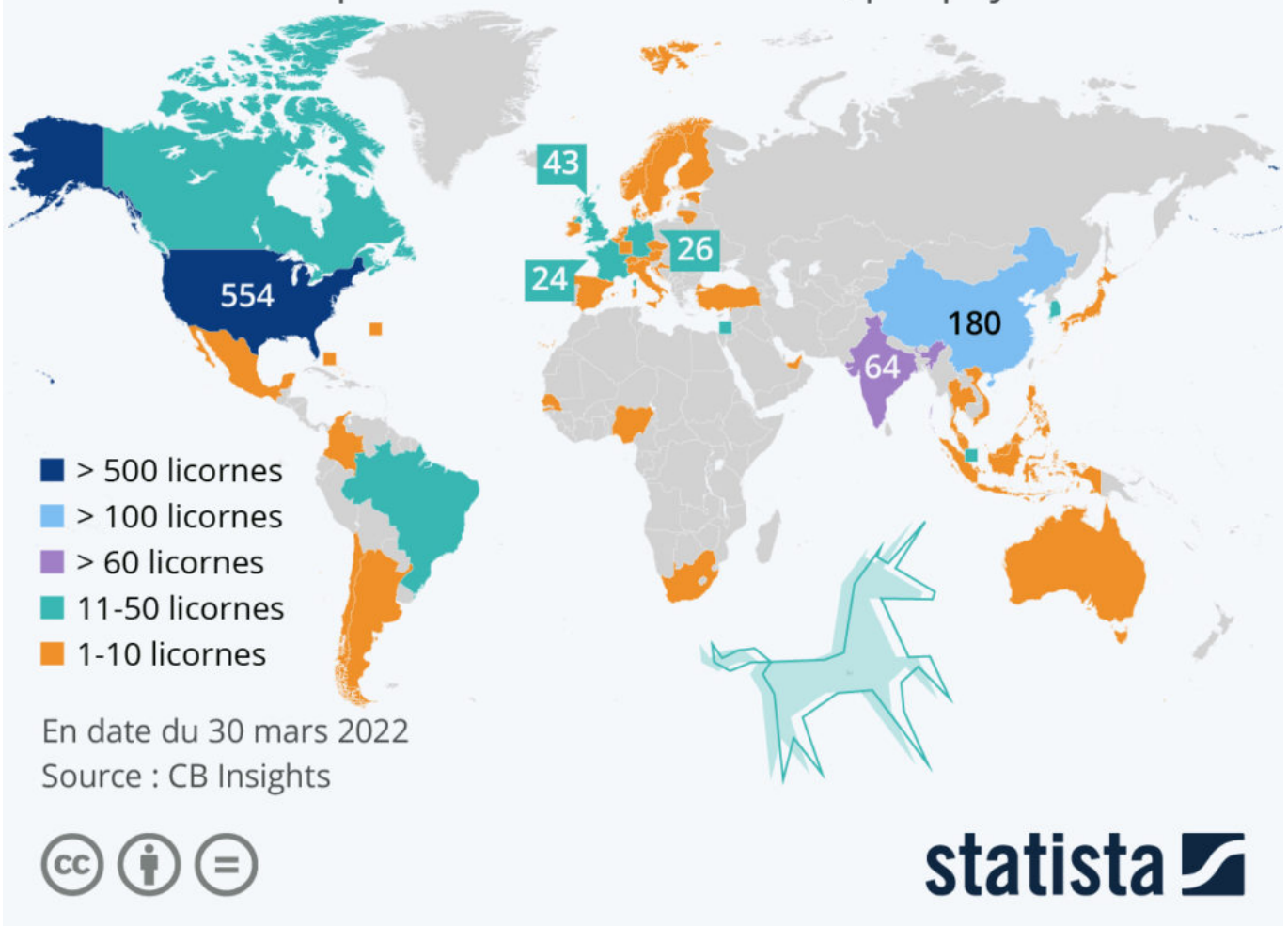
V.A.

Plus de 1 000 licornes dans le monde : où sont-elles réparties ?

Ecrit par le 2 avril 2025

Le troupeau mondial de licornes compte plus de 1 000 entreprises

Nombre de sociétés privées non cotées dont la valorisation atteint ou dépasse 1 milliard de dollars, par pays



Le monde compte actuellement 1 068 licornes, ces entreprises non cotées en bourse évaluées à un milliard de dollars ou plus, selon le [recensement](#) de CB Insights. Rien qu'en 2021, 519 sociétés ont rejoint cette catégorie et le [troupeau mondial](#) a franchi la barre des 1 000 représentants en février 2022.

Plus de la moitié des licornes (554) sont américaines et 180 autres sont basées en Chine (Hong Kong

Ecrit par le 2 avril 2025

inclus). Avec 24 représentants actifs - OVH Cloud ayant quitté le club à son entrée en bourse l'an dernier - la France occupe la sixième place du classement des pays qui en comptent le plus, juste derrière l'Allemagne (26). Le leader de l'e-santé en Europe, Doctolib, est actuellement la mieux valorisée des licornes tricolores (6,4 milliards de dollars), suivie de la marketplace dédiée aux appareils reconditionnés [Back Market](#) et de la fintech Qonto. Aujourd'hui, on trouve des entreprises non cotées avec une valorisation d'un milliard de dollars ou plus sur tous les continents, mais un coup d'œil à notre carte montre qu'elles sont encore relativement peu nombreuses en Amérique du Sud et en Afrique.

De Tristan Gaudiaut pour [Statista](#)

French Tech : le palmarès des levées de fonds en 2021

Ecrit par le 2 avril 2025

French Tech : le palmarès des levées de fonds en 2021

Classement des startups françaises selon le montant des fonds levés en 2021, en millions d'euros



Sources : Rapports médias, communiqués des entreprises



statista 

La [French Tech](#) a explosé tous les records en 2021. Comme le dévoile le nouveau baromètre du capital-risque publié par [EY](#), les [entreprises innovantes tricolores](#) ont réalisé 784 levées de fonds l'année dernière, pour un montant total de 11,6 milliards d'euros, soit une croissance de 26 % en volume et de 115 % en valeur. Le montant moyen des opérations de financement est d'environ 15 millions d'euros.

Ecrit par le 2 avril 2025

Illustration de l'engouement pour les [NFT](#) (jetons non fongibles), c'est la plateforme de jeu basée sur la blockchain, Sorare, qui arrive en tête des levées de fonds en France en 2021, avec une [opération record](#) de 574 millions d'euros. Sur le podium, on retrouve ensuite le spécialiste français des marketplaces, Mirakl (472 millions d'euros), et l'éditeur de logiciel ContentSquare (408 millions). Comme le précise EY, outre les services Internet, les secteurs ayant attiré le plus d'investissements l'année dernière ont été la Fintech et l'édition de logiciels.

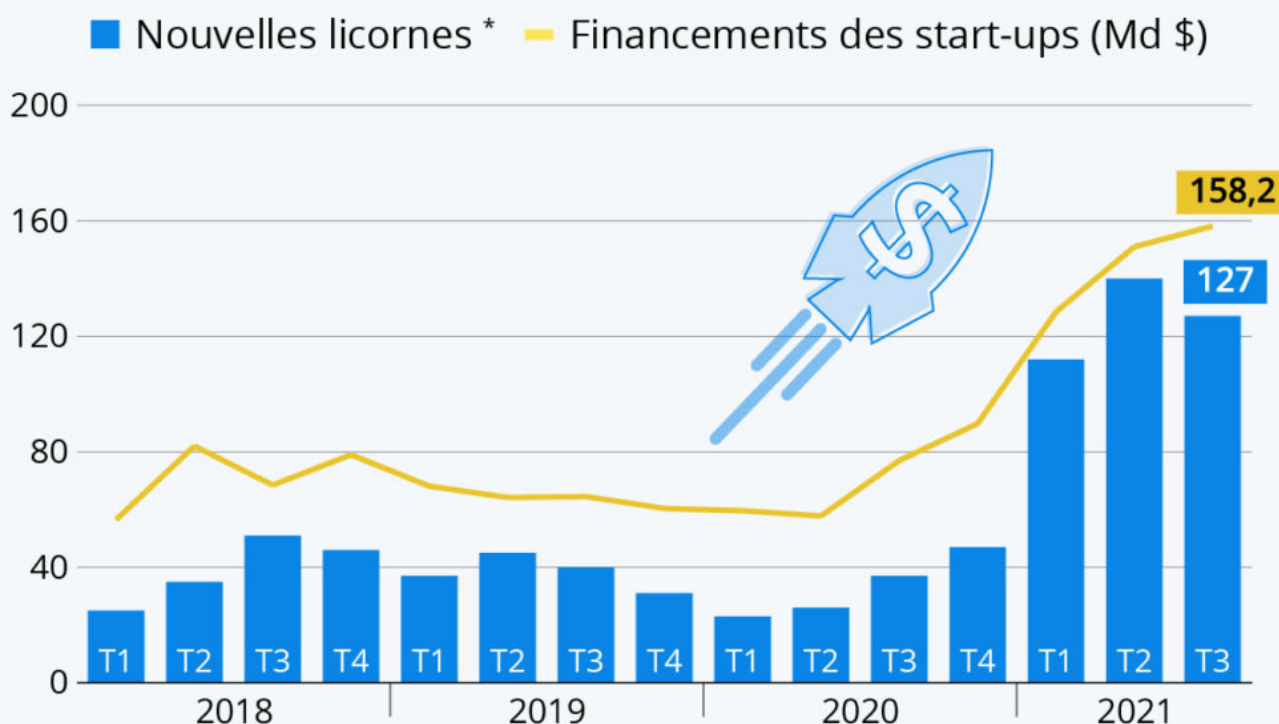
De Tristan Gaudiaut pour [Statista](#)

Le grand décollage des start-ups en 2021

Écrit par le 2 avril 2025

Le grand décollage des start-ups

Évolution des financements en capital-risque et du nombre de nouvelles licornes par trimestre dans le monde



* Licornes : jeunes entreprises non cotées en bourse valorisées à un milliard de dollars et plus.

Source : CB Insights



statista

Avec l'entrée de Lydia dans le club des sociétés non cotées en bourse valorisées à plus de 1 milliard de dollars, la French Tech compte désormais 13 licornes supplémentaires cette année, ce qui [porte le total à 22](#). Comme le met en évidence notre graphique basé sur les [données](#) de CB Insights, 2021 représente une année record pour les start-ups du monde entier.

Écrit par le 2 avril 2025

Le financement mondial en capital-risque des [entreprises innovantes](#) a littéralement explosé ces douze derniers mois, passant de 77 milliards de dollars au troisième trimestre 2020, à 158 milliards lors de la même période en 2021, soit une hausse de 105 %. Dans le même temps, le nombre de licornes qui émergent chaque trimestre a plus que triplé.

De Tristan Gaudiaut pour [Statista](#)

‘Start tech’, un nouvel incubateur pas comme les autres en Grande Provence



Il y a quelques jours avait lieu l'inauguration du nouvel incubateur de la French tech Grande Provence. Son doux nom ? ‘Start tech’. Les candidatures pour bénéficier de l'accompagnement courent jusqu'au 31 octobre prochain.

Ecrit par le 2 avril 2025

La French tech Grande Provence, avec son équipe d'experts, a conçu un programme complet et accessible pour aider les startups et entrepreneurs à augmenter leurs chances de réussite, puis obtenir plus facilement des financements publics et privés. En d'autres termes : les aider à rentrer dans les 10% des créations d'entreprise qui réussissent sur la durée.

1er incubateur généraliste en Grande Provence

« Nous aidons les startups à se lancer avec succès grâce à notre expertise, notre accompagnement et notre réseau. 90% des startups échouent, passez dans les 10% ! » déclare la French tech Grande Provence. Augmenter significativement le taux de pérennité et la création d'emploi pour les startups qui se lancent sur le territoire de la Grande Provence, telle est la mission de l'incubateur [Start tech](#).

« [Etienne Laffaire](#) nous a fait part de son rêve le 12 mars et nous avons immédiatement transformé cette envie en boule d'énergie créative avec [Bertrand Ventadour](#). Dans notre atelier de co-création, nous avons utilisé mes techniques rodées pour trouver le bon positionnement : le 1er incubateur pour tester et optimiser la viabilité de son projet en Grande Provence ! Le nom 'Start tech' est alors sorti facilement avec également [Laure Baudouin](#). Etienne a conçu un programme de qualité avec des experts complémentaires pour chaque étape, de l'idée au lancement », explique [Odile Desbruères](#), spécialiste en accompagnement marketing et communication des PME et TPE.

La vocation de l'incubateur ? Sécuriser le parcours du porteur de projet, de l'idée à la commercialisation, en s'appuyant sur les outils no-code, le réseau d'experts et un savoir-faire en matière d'accompagnement des startups et des entreprises innovantes.

Ecrit par le 2 avril 2025



Crédit photo: French tech Grande Provence

Qui peut participer ?

Les publics sont variés. Vous êtes étudiant, entrepreneur, demandeur d'emploi et porteur d'un projet entrepreneurial innovant ? Vous souhaitez l'implanter sur le territoire de la French Tech Grande Provence (Vaucluse, Nord des Bouches du Rhône, Gard Rhodanien) ? Vous avez une ambition de croissance et de création d'emplois, ou vous êtes une entreprise et vous souhaitez lancer un nouveau projet innovant ou technologique ? Vous êtes inscrit comme demandeur d'emploi à Pôle Emploi Vaucluse ? Les frais de l'incubation peuvent être co-financés via le CPF (compte personnel de formation) par Pôle emploi.

Synergie des partenaires

Pôle emploi Vaucluse, partenaire de la French tech Grande Provence, a souhaité sécuriser le parcours

Ecrit par le 2 avril 2025

des demandeurs d'emploi se dirigeant vers la reprise ou la création d'entreprise tech ou innovante. À ce titre, le programme d'incubation peut être co-financé par Pôle Emploi. Le [Grand Avignon](#), aux côtés de l'association depuis sa création, met son bel espace le [Living Lab le 9](#) à la disposition des sessions d'incubation. Ces soutiens sont précieux et les porteurs de projets en sont les bénéficiaires directs.

La French tech et sa puissance

La [French tech Grande Provence](#) fondée en 2014 et basée à Avignon opère le label [French Tech](#) initié par le ministère de l'Économie et des Finances. Elle porte trois missions principales : soutenir et accompagner le développement des startups et des entreprises innovantes jusqu'à l'internationalisation, animer et fédérer l'écosystème autour des entreprises et diffuser l'innovation. Les chiffres donnent le tournis : +140 startups accompagnées, +400 emplois créés grâce aux startups, +20M€ de fonds levés, +40 experts et intervenants et +15 mentors grands comptes et ETI (Entreprise de taille intermédiaire).

Pour en savoir plus et candidater : <https://start-tech.fr/>

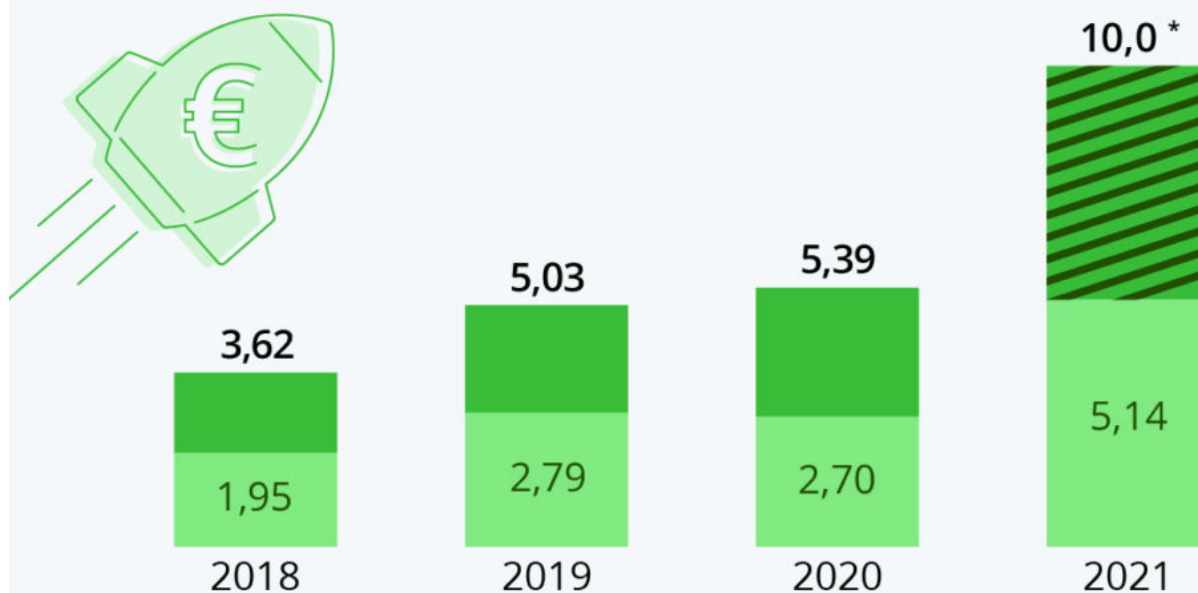
La French Tech s'envole vers un nouveau record

Ecrit par le 2 avril 2025

La French Tech vise le cap des 10 milliards d'euros

Montant total des fonds de capital-risque levés par les startups françaises, en milliards d'euros

■ 1er semestre ■ 2e semestre



* montant annuel attendu (prévisions pour le 2e semestre 2021).

Source : Baromètre EY



statista

Les six premiers mois de l'année 2021 ont été très prolifiques pour la [French Tech](#). Comme le révèle le dernier [baromètre EY](#), les startups françaises ont levé 5,14 milliards d'euros via le capital-risque au cours du premier semestre seulement, soit presque autant que sur l'ensemble de l'année 2020. Dans le Top 5 des levées de fond cette année, on retrouve les [licornes tricolores](#) Contentsquare (408 millions d'euros), Ledger (312 millions), IAD (300 millions), BackMarket (276 millions) et Alan (185 millions).

Ecrit par le 2 avril 2025

Si un tel rythme de financement se poursuit pour les startups françaises ces prochains mois, le cap symbolique des 10 milliards de fonds levés devrait être franchi d'ici la fin de l'année. Comme l'expliquent les analystes d'EY, la France ne fait toutefois pas exception et les fonds récoltés grâce au [capital-risque](#) sont en progression un peu partout à travers le monde.

De Tristan Gaudiaut pour [Statista](#)

DTS : Ce duo de choc qui déclare la guerre aux virus et bactéries

Ecrit par le 2 avril 2025



Adam Jelila et Mattéo Boso, trente bougies et déjà à la tête d'une dizaine de collaborateurs affairés en Courtine. Tous imaginent, conçoivent et développent des équipements technologiques avec pour seule finalité : retrouver notre sérénité perdue.

C'est dans les coulisses du Festival off que les deux fondateurs de DTS (Désinfection technologie solution) se rencontrent. Deux entrepreneurs issus du monde du spectacle, deux techniciens hors pair et surtout deux visionnaires. Le duo nous reçoit avec le sourire, en plein cœur de leur atelier qui fleure bon l'esprit start-up. Au rez-de-chaussée, le matériel de production s'étale à perte de vue sur la table centrale. Les prototypes se mêlent aux cartons de fournitures qui tutoient le polystyrène à foison. A l'étage, l'équipe de prodiges. Les ingénieurs, studieux en fond, le service administratif, pointilleux dans l'îlot central, et les deux fondateurs sur le côté, veillant sur l'équipage. Rigueur oblige, tous portent le masque.

L'objectif de DTS ? Permettre à l'économie de fonctionner plus librement, aux salariés d'être sécurisés et

Ecrit par le 2 avril 2025

aux lieux recevant du public de désinfecter l'air et les surfaces en un clin d'œil. La start-up a conçu une gamme de produits innovants et sécurisés fonctionnant grâce à la technologie et au rayonnement ultraviolet UV-C. Le résultat est de taille, jusqu'à 99,99% d'efficacité contre les pathogènes (log4), d'une pièce, d'une salle d'attente, d'un magasin, d'un bureau ou en quelques secondes pour une borne ou un automate.

Au commencement

Comment protéger sa famille et vivre en paix ? En concevant des solutions de désinfection innovantes afin de retrouver les foules et les rires. Très vite, les idées se rejoignent, les réflexions s'épousent et le duo se met en selle en juin 2020. Deux mois plus tard, naissance du premier prototype: le Nanopur-T.

« On s'est rendu compte que cette technologie fonctionnait bien dans le milieu industriel comme l'agroalimentaire par exemple, mais n'était pas connue du grand public, explique Matteo Boso. On a donc commencé à importer des produits chinois mais la qualité était déplorable. Quant aux produits français, les coûts étaient exorbitants. » Bingo ! Pourquoi ne pas créer en interne sa propre solution de désinfection ? Un produit made in France, facile à utiliser et surtout extrêmement sécurisé. L'objectif est de présenter des solutions offrant les mêmes vertus qu'un produit nettoyant, sans les inconvénients chimiques mais avec l'innovation en plus.

La lampe du Nanopur-T est automatiquement déployée au début du cycle de désinfection et se rétracte une fois le cycle terminé. ©DTS désinfection

Très vite, deux investisseurs croient fermement au projet et abondent les fondateurs pour faire grandir le bébé : [Julien Laz](#) et [Alexandre Bameule](#). Ils seront suivis par [Vaucluse Provence Attractivité](#) pour l'aide au développement et la [French tech Grande Provence](#) pour la précieuse mise en relation. « Nous avons bénéficié d'un soutien solide des acteurs locaux et de nos investisseurs. Ils sont très présents au niveau opérationnel. » Un beau jour, la première précommande tombe. L'excitation, la joie et la concrétisation d'un intense travail de recherche. 9 précommandes suivront et permettront de lancer la machine. Les premiers clients ? Un cabinet dentaire, un chiropracteur, un gîte, un restaurant...

Démocratisation des UV-C

L'éradication efficace des pathogènes (virus, bactéries, gripes, listériose, salmonellose, E. Coli, staphylocoques, H1N1...) par UV-C est connue depuis des décennies, principalement utilisé en milieu hospitalier, médical et pharmaceutique. Depuis peu, il se démocratise dans les transports, aéroports, écoles et autres lieux publics. Dans un contrôle strict des règles de sécurité. En effet, l'être humain ne doit être en aucun cas directement exposé aux rayonnements ultraviolets.

« Toutes nos solutions de désinfection UV-C sont sécurisées, simples d'utilisation, fabriquées et testées dans cet atelier, explique Matteo Boso. Nous développons des systèmes innovants permettant à tous les lieux d'accéder à la désinfection par lumière UV-C. Nos produits sont des moyens écologiques et économiques, pour sécuriser les collaborateurs, visiteurs, patients et les rassurer en communiquant sur

Ecrit par le 2 avril 2025

le dispositif grâce à la signalétique fournie. » En prime, toutes les solutions bénéficient d'une garantie de 3 ans main d'œuvre avec un niveau d'assistance de qualité.

Rayons VS produits chimiques

« Le but est de remplacer l'utilisation des produits chimiques par une autre solution telle que les UV-C. On constate une réelle appétence sur le marché pour ce produit », précise Mattéo qui se livre à une démonstration et nous fait part du nombre spectaculaire de litres de javel économisés grâce à l'usage des rayons. « Pour beaucoup, l'odeur forte de la javel ou d'autres produits rassure, elle laisse entendre que la chambre est désormais toute propre », pointe l'entrepreneur. Seulement, à quel prix ? Celui du contact chimique sur la peau et surtout d'une efficacité loin d'être irréprochable. Et d'ajouter : « l'énorme avantage de la technologie UV-C est qu'elle est adaptable et modulable. On peut ajouter des lampes pour influencer sur l'intensité ou bien arrêter un dispositif à la seconde si un danger est détecté. Difficile d'arrêter les effets du produit chimique lorsqu'il a été diffusé dans toute la pièce ! »

Grâce à DTS, le traitement par UV-C des surfaces éclairées et de l'air est actuellement la solution la plus compétitive du marché. Un cycle complet coûte moins de 5 centimes d'euros, est totalement naturel, n'utilise aucun produit chimique et ne crée aucun résidu, ne produit pas d'ozone comme d'autres sous-produits d'import de piètre qualité, et ne dure que quelques minutes.

La sécurité avant tout

La jeune pousse a fabriqué différents dispositifs entièrement sécurisés pour éviter tout risque sanitaire. Capteurs de mouvements, détecteur de présence, télécommande d'arrêt à distance, minuteur, protections, lunettes de protection, signalisation sonore, retrait mécanique des lampes, bouton arrêt d'urgence, kit communication externe / visiteurs. « Dès lors que l'on sort un produit grand public, on respecte un cahier des charges très lourd. Le but est de proposer des solutions respectant toutes les normes de sécurité et ne présentant aucun risque pour l'homme », insiste Matteo Boso.

Deux chariots nouvelle génération

[Serenity](#) est le premier système de désinfection UVC à destination des professionnels élaboré et fabriqué en France. Grâce à ses 4 lampes UV-C 150W, ce puissant joujou désinfecte une pièce en un temps record, soit 10 minutes pour 50m². Vous souhaitez cibler un pathogène (virus ou bactérie) en particulier ? Le Serenity vous indique le temps nécessaire pour le détruire selon le volume de la pièce. [Le NanoPur - T](#), premier équipement conçu par l'équipe, répond aux besoins croissants de désinfection dans le contexte actuel sans faire l'impasse sur la sécurité et la santé. Doté d'une ampoule de 150w, le NanoPur - T permet une désinfection d'une durée moyenne de 5 min par salle (20m²).

Grâce à son scanner Lidar, le Serenity analyse automatiquement le volume de la pièce. ©DTS désinfection

Ecrit par le 2 avril 2025

Finie l'appréhension aux bornes de commande

Qui n'a pas déjà furtivement essuyé une borne de fastfood avec sa manche ou un kleenex avant de faire exploser son cholestérol ? Ou même appuyer avec la pointe du doigt, quitte à forcer sur l'ongle pour éviter tout contact fatal avec cette borne luisante de mille empreintes ? Terminée l'angoisse, le [NanoShield](#) désinfecte automatiquement tous les écrans tactiles, bornes d'informations, de commandes, distributeurs à café, etc... « Notre système sur-mesure, de par ses lampes UVC haute performance permet une désinfection autonome "éclair" comprise entre 5 et 20 secondes. » Rien que ça !

Plus de panique à la borne... ©DTS désinfection

Le NanoShield se présente comme un cadre de désinfection. Il s'installe autour des écrans tactiles pour réaliser des désinfections autonomes express et ne consomme que très peu d'électricité. Grâce à son détecteur de présence et une direction optimale des UVC, l'équipement est entièrement sécurisé. Tous les NanoShield sont connectés au système en ligne pour un suivi et une gestion continue des désinfections.

Le robot de désinfection, bijou de technologie

La première version du robot verra le jour à la fin du deuxième trimestre 2021, et les pré-commandes sont déjà disponibles. Les visiteurs de [lieux publics](#), d'entreprises et magasins peuvent toucher un grand nombre de produits, en permanence et il est long et coûteux de désinfecter systématiquement, chaque jour, les mêmes surfaces potentiellement porteuses de virus et bactéries. Le passage d'un robot de désinfection UV-C DTS permet de gagner un temps précieux et aussi un coût par cycle de désinfection, le tout sans chimie.

Véritable condensé de technologies, le robot DTS est équipé de multiples appareillages permettant de sécuriser au mieux le personnel, les publics (l'humain ne devant pas être exposé directement aux UVC) et de garantir une efficacité parmi les meilleures du marché. En outre, son rapport qualité / prix fait de cette machine la solution la plus rentable et efficace pour désinfecter les virus et bactéries.

Hôpitaux, avion, bus, train, bateau, classe, magasin avec rayonnage... La liste est longue !

« Nous sommes les seuls fabricants à proposer un réel système autonome, soulignent les fondateurs. Un peu comme un robot aspirateur, il va scanner la pièce, adapter sa vitesse par rapport au lieu afin de laisser aux lampes UVC le temps de travailler correctement. On utilise alors la chaleur, la caméra ou le détecteur de mouvement pour analyser la présence humaine. Un réel travail sur l'algorithme est mené par notre équipe. »

Désinfection de l'air également !

DTS commercialise également des solutions de désinfection de l'air grâce aux ultraviolets UVC. Le Dan 'Vie effectue plusieurs actions lors de son cycle : désinfection d'air exposé aux UVC, brassage d'air intégré en continu aux chariots et robots. Le volume d'air brassé est de 150m³/heure permettant par

Ecrit par le 2 avril 2025

exemple de désinfecter 3 fois l'air par heure en présence humaine pour une pièce de 25m².

Un totem en chêne massif digne des meilleures décorations mondaines ©DTS désinfection

Grâce au purificateur d'air, l'air d'une pièce susceptible d'être porteuse de maladie tel le SARS CoV 2 est considérablement réduite. Sa lampe UV-C élimine 99,99% de tous types de virus et de bactérie. C'est en outre une solution écologique car cette technologique n'émet aucun ozone et ne rejette aucun produit chimique. Une solution adéquate pour les espaces publics où l'air a besoin d'être purifiée continuellement tels que dans les théâtres ou les cinémas.

Toutes les compétences en interne

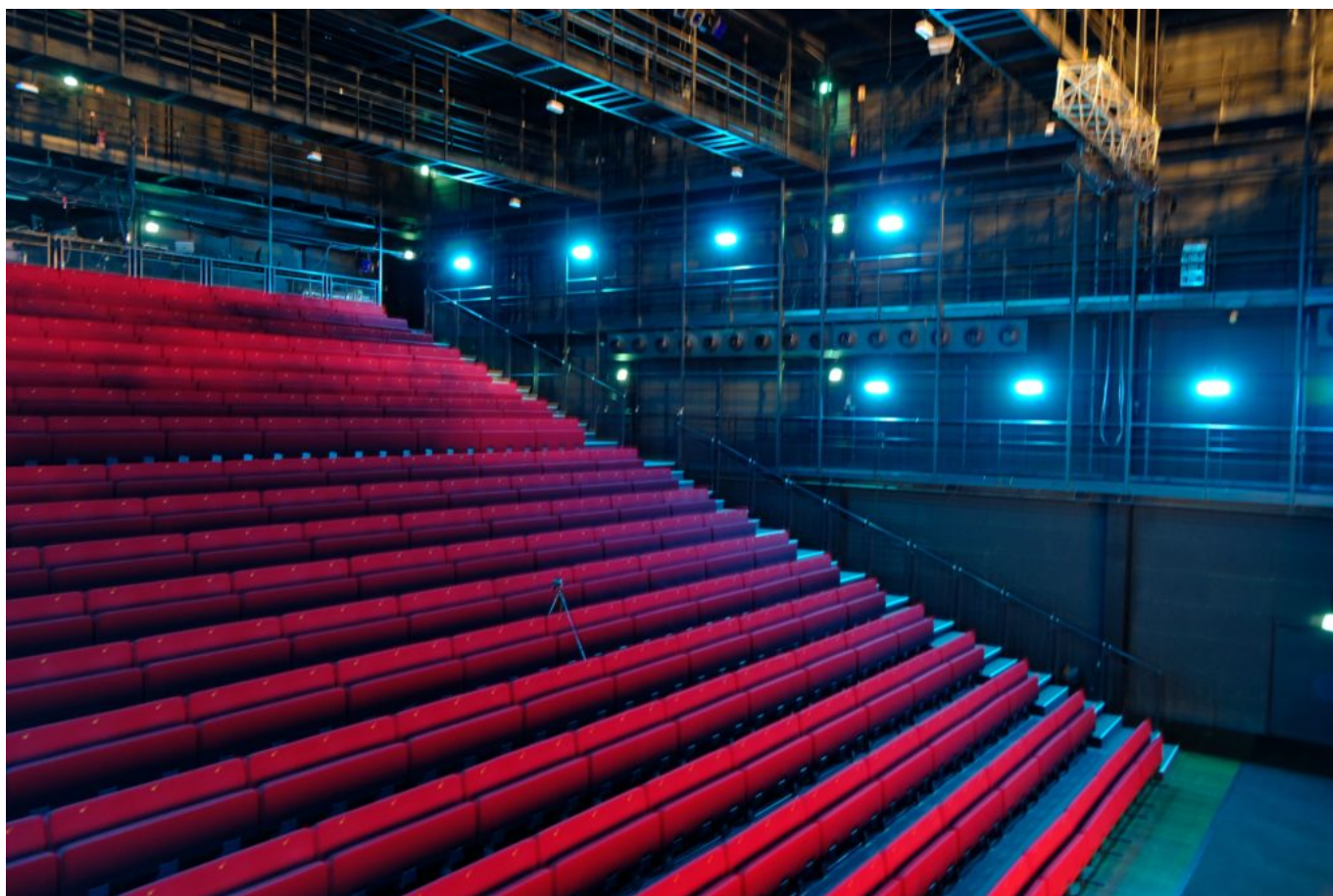
Tous les produits sont conçus, assemblés puis testés dans les locaux en Courtine. « On a tout réalisé en interne, la programmation, la conception 3D, la production, etc. C'est la force que l'on a, maîtriser à 100% nos process. Cela nous permet de contrôler plus efficacement, intervenir rapidement auprès du client et produire à moindre coût plutôt que de passer par un prestataire », explique Matteo Boso.

Partenaire officiel du Festival d'Avignon

DT-Solution est le partenaire officiel du festival d'Avignon pour les désinfections des salles. Afin de garantir la sécurité sanitaire du public et celle des artistes, une désinfection aux UV-C a été effectuée entre chaque représentation dans 9 salles couvertes du festival d'Avignon. Dans ces salles, 4 chariots de désinfection, le Nanopur-T et 5 installations fixes de type plafonnier ont été installés par les équipes de DT-Solution en partenariat avec les techniciens des salles de spectacle.

« On était en contact régulier avec les régisseurs », un accompagnement fiable en cas de question ou de problématique. Programmées sur un cycle de désinfection de 10 à 20 minutes, en fonction de la dimension de chaque salle, les innovations de la start-up avignonnaise se sont activées à la sortie des spectateurs et des équipes du Festival. Des sièges jusqu'aux décors en passant par l'air, l'ensemble des surfaces de contact ont été entièrement décontaminées contre le Covid-19 entre les 40 représentations.

Ecrit par le 2 avril 2025



©DTS désinfection

Et pour la suite ?

Prochaine ligne dans l'agenda, une levée de fonds, entre 500 000 et 1M€ espérés pour développer et produire des solutions toujours plus adaptées aux publics et aux situations de vie. « On souhaite également travailler l'export vers toute l'Europe. Concernant les tarifs, on ne se positionne pas sur du haut de gamme, mais nos produits sont, eux, haut de gamme car à la pointe de la technologie », explique Adam Jelila.

« Notre but est d'atteindre le million de chiffre d'affaires sur la 1^e année. Tout dépend de l'appétence du marché et de notre travail », ambitionne le duo. Côté besogne, aucun souci à se faire, les collaborateurs se prêtent difficilement au jeu des congés sous le signe de l'oisiveté. « Un équilibre est toujours à trouver, entre développement commercial et technique. Avec cet argent, nous investirons et nous recruterons par la suite », ponctue Matteo Boso. Des projets qui rayonnent d'optimisme.

Informations pratiques : <https://www.dt-solution.fr/>, 04 84 51 21 02 ; contact@dt-solution.fr.