

Neolux s'engage dans un partenariat avec le CEA

Un projet de développement collaboratif de trois années, baptisé **Moduled**, a été signé entre une jeune entreprise innovante de Loir-et-Cher : Neolux, et un laboratoire du Commissariat à l'énergie atomique.

Neolux, créée en 2007 par Ludovic Labidurie, est une jeune société dédiée à la technologie des systèmes d'éclairage à LED. Sans revenir sur les avantages des diodes électroluminescentes, retenons que Neolux développe depuis La Chapelle-Vendômoise, sa propre gamme de produits dédiée au marché professionnel. Ingénieurs électroniciens et opticiens travaillent sur l'intelligence artificielle de l'éclairage du futur : systèmes pour cabine d'ascenseur Thyssen, écrans de présentation lumineux pour le diamantaire Chopard, éclairages dans le profilé des stores Roche-Habitat, etc.

La société de 28 personnes a « explosé » son chiffre d'affaires passant de 1,2 million en 2009 à 2,1 millions d'euros en 2010 ! Une démarche d'exportation est actuellement étudiée en collaboration avec les services de la Chambre de commerce et d'industrie...

Tout l'intérêt des clusters

Membre de Shop Expert Valley (pôle de compétences Aménagement et équipement de magasins) et suivie par Oseo Excellence, Neolux a intégré le club privilégié des 2 000 PME françaises les plus prometteuses en terme d'innovation. C'est donc en toute logique que Neolux et le CEA LETI (le « Laboratoire d'élec-

tronique et de technologie de l'information » du Commissariat à l'énergie atomique) ont signé un accord de collaboration au mois de juin dernier. Les deux structures, membres du Cluster Lumière (association d'acteurs de l'éclairage basée à Lyon) s'engagent dans un partenariat technique à haute valeur ajoutée.

Le laboratoire et l'entreprise innovante vont développer et industrialiser en France des systèmes LED intégrant de l'intelligence embarquée de 3^e génération (voir encadré).

« C'est une formidable opportunité pour nous », témoigne Ludovic Labidurie. Le CEA met à disposition de la PME non seulement ses compétences humaines en ingénieurs-chercheurs, mais aussi ses laboratoires de mesures équipés de matériels totalement inaccessibles auparavant. « Pour le LETI, il s'agit d'être confronté aux réalités industrielles », expose Patrick Mottier, ingénieur du LETI détaché auprès de Neolux dans le cadre de ce partenariat.

www.neolux.fr



Ludovic Labidurie, PDG de Neolux, à droite, et Patrick Mottier, chef du programme lumière du LETI devant un projet innovant d'éclairage urbain avec dissipateur de chaleur et alimentation intégrée.

Un enjeu technologique sensible

Les process industriels établis par le projet Moduled permettront la fabrication de modules à diodes électroluminescentes (DEL ou LED en anglais) nouvelle génération dont les coûts d'acquisition seront diminués.

Une foule d'applications électroniques est actuellement à l'étude : amélioration de la qualité et de la durée de vie, étanchéité, réaction à la présence humaine et à l'intensité lumineuse extérieure.

Autant d'exemples « classiques » qui permettent à Neolux de présenter un show room de prototypes à la richesse impressionnante : portails automatiques, gyrophare « intelligent », éclairages urbains ultraplats...

Moins classique, le 2^e volet du partenariat passé avec le LETI engage les parties thermiques des systèmes, qu'il s'agit d'améliorer dans un objectif de miniaturisation. Les enjeux financiers sont énormes surtout lorsque l'on sait que dans moins d'une dizaine d'années, 75 % de nos besoins en éclairage s'effectueront avec ce procédé, à l'instar de nos écrans plats contemporains.

En Bref

Un guide pour la qualité des relations contractuelles clients-fournisseurs

Le « Guide pour la qualité des relations contractuelles clients-fournisseurs » a été réalisé par la médiation aux relations inter-entreprises pour améliorer les relations commerciales entre les entreprises industrielles. Il rend plus visible et plus lisible le droit applicable aux relations entre les entreprises industrielles et présente une analyse pragmatique de



mauvaises pratiques, en apportant au cas par cas les réponses existant dans les textes. Il comporte six parties : la commande ; la relation contractuelle ; le prix ; la réception et la facturation ; le paiement ; la propriété intellectuelle. Ce guide est téléchargeable sur : www.loir-et-cher.cci.fr



Agenda

2^e Congrès Espaces & Luxe

Les 5 et 6 octobre à Blois.

Proposé par Shop Expert Valley, premier pôle de compétences en matière d'aménagement d'espaces de vente en France et Cosmetic Valley, pôle de compétitivité et premier centre mondial de ressources en parfumerie/cosmétique. Marques, enseignes, distributeurs, architectes et designers seront réunis autour d'experts pour une analyse des grands enjeux du secteur du luxe.

Contact : k.barbier@shopexpertvalley.com

www.shopexpertvalley.com
et www.cosmetic-valley.com