

X PRESS



Views @viewsfrance
95% des NFT ne valent plus rien, selon une étude menée par des chercheurs pour le site spécialisé dappGamb1



franceinfo @franceinfo
Etats-Unis : l'Autorité américaine de la concurrence et 17 Etats poursuivent Amazon pour monopole "illégal"



Chlougouf @Chlougouf
C'est marrant d'avoir appelé "Actions" un truc qui te permet de toucher de l'argent sans bouger.

L'héritage numérique azuréen en pole

TECH. La niçoise Legapass a obtenu le soutien officiel d'Adnexus, filiale du groupe ADSN. Une excellente nouvelle... et des capitaux pour s'imposer sur un marché prometteur.



Didier Rossignol (Adnexus) et Jean-Charles Chemin étaient à Deauville ce 28 septembre. Objectif : épauler le notariat de demain dans de nouvelles pratiques -et technos- numériques de haute sécurité.

C'est sur le 119^e Congrès des Notaires de France (27 au 29 septembre à Deauville) que la spécialiste de la sécurisation et de la transmission du patrimoine numérique créée à Nice en 2021 a annoncé une nouvelle levée de fonds portée par Adnexus, un fonds d'investissement spécial Legatech filiale du groupe ADSN, partenaire techno des professions réglementées depuis plus de 40 ans. Pour Jean-Charles Chemin, Eric Maïda et Adelina Prokhorova, les trois ingénieurs-fondateurs, c'est la preuve que la stratégie de "filière" enclenchée sur les métiers du notariat était la bonne. Une cible certes logique, mais qui requiert des garanties indiscutables sur des données extra-sensibles, donc une techno fiable et sécurisée. Aussi, être adoubé par un fonds legaltech tel Adnexus, et être présenté sur le salon annuel du notariat est un excellent présage.

Un patrimoine pas si immatériel

Concrètement, Legapass s'est spécialisée dans la transmission et la planification successorale via un outil innovant qui permet aux particuliers et entreprises de protéger leurs données et actifs grâce à un chiffrement de niveau militaire et des coffres-forts hors ligne. Pour les notaires, c'est la garantie de ne

pas omettre ces données digitales à l'heure d'une transmission patrimoniale. "Nous avons été séduits par la qualité et l'engagement des équipes dirigeantes de Legapass, ainsi que par sa vision innovante, appuie Didier Rossignol, CEO et managing partner d'Adnexus, président du directoire du groupe ADSN. Cette prise de participation (non communiquée, mais qui devrait, selon nos sources, toiser le demi-million, ndlr) s'inscrit pleinement dans la thèse d'investissement d'Adnexus, dont l'ambition est de soutenir, dans l'univers des professions réglementées, les nouvelles solutions de cybersécurité, de data management et d'identity management." Une synergie qui ravit aussi la pépite niçoise : "l'accompagnement et le soutien d'Adnexus représentent pour nous une opportunité unique de développer nos outils de planification successorale et d'ancrer Legapass dans le monde du notariat", souligne Jean-Charles Chemin à l'heure des présentations officielles à la profession, et où le groupe M6 a hameçonné la startup pour une proposition de participation à son émission *Qui veut être mon associé*. Pour le coup, l'arrivée au board d'Adnexus vaut toutes les participations du monde... Et ouvre une voie royale à Legapass sur les chemins de la maîtrise de la confidentialité testée et approuvée. **IA**

Coq-Trotteur digitalise les offices de tourisme

APP'. La startup niçoise propose des outils numériques destinés aux offices de tourisme pour qu'ils soient présents à chaque étape de l'expérience d'un visiteur.

● Remettre au goût du jour les offices de tourisme, pour une mise en lumière de leur travail auprès des visiteurs : c'est la mission que s'est donnée Coq-Trotteur. Fondée en 2019, la startup met en place des outils dédiés à "l'avant-séjour" pour inciter les touristes à visiter leurs lieux de villégiature et les conseiller au mieux en leur proposant des recommandations via les data des offices. "Même s'ils disposent de bases de données importantes sur leurs territoires, on remarque qu'aujourd'hui, ils ont relativement peu d'impact

dans l'expérience d'un visiteur", souligne Nicolas Garcin, cofondateur de Coq-Trotteur.

Une batterie d'outils

Pour remédier à ce constat, l'entreprise niçoise propose trois types d'outils : *Accueil en office*, une plateforme connectée qui permet de répondre à tous les besoins des visiteurs en quelques secondes, *En dehors des murs*, des présentoirs avec QR code que les offices peuvent distribuer aux hébergeurs pour décupler leur visibilité, et *Contenus édités*,

pour une mise en valeur de leurs contenus via une cartographie interactive. De quoi faire "rayonner l'office en dehors des murs" pour satisfaire les visiteurs qui peuvent avoir accès à tous les contenus des offices de tourisme partenaires depuis leurs hébergements.

Un marché à conquérir

Avec 2.000 offices de tourisme en France, Coq-Trotteur a de quoi faire. Si la startup a déjà signé des partenariats avec une centaine de cibles aux six coins de l'Hexagone, DOM-TOM inclus, son ambition est de tripler la donne d'ici 2025. Pour évangéliser les OT à sa solution, Coq-Trotteur souhaite travailler de plus en plus sur la partie data, comme l'explique Nicolas Garcin : "les données sont quelque chose de très important pour les offices de tourisme, elles leur permettent de mieux comprendre comment l'offre est consommée par les visiteurs. Grâce à nos outils, nous multi-

plions parfois par dix le nombre de personnes touchées par un office de tourisme, nous arrivons même à établir des profils types de visiteurs, avec leurs envies, les parcours qu'ils privilégient. Ces données permettent donc aux offices de s'adapter aux demandes et d'entrer dans une spirale d'amélioration continue".

Vers l'hôtellerie ?

Si Coq-Trotteur ambitionne de développer une toute nouvelle gamme de services en s'adressant surtout aux offices de tourisme, l'entreprise souhaite également travailler de plus en plus en direct avec les hôtels, les Airbnb et toutes les solutions d'hébergement, "qui peuvent devenir des offices de tourisme déportés". "L'idée est d'aller plus loin sur ce produit, de créer une sorte de compagnon de voyage virtuel pensé pour l'hôtel, notre deuxième cible. Pour cela, nous travaillons surtout avec des structures capables d'embarquer cette



Nicolas Garcin.

technologie d'office de tourisme embarqué, où l'hôtelier pourra communiquer sur son restaurant, ses produits, ses chambres : une sorte de livret d'accueil digital". De quoi faciliter la vie des visiteurs avec une solution all inclusive qui n'a plus qu'à se démocratiser.

RODRIGUE MOUFLIN