

# Avec Scale Zone, IBM et Sigfox industrialisent les start-ups IoT

Il y avait du monde dans les locaux d'IBM France pour inaugurer le programme Scale Zone jeudi 2 février. Le maître des lieux Nicolas Sekaki, président d'IBM France, a présenté cette initiative à destination des start-ups. « *Beaucoup de choses sont faites autour des start-ups, incubateur, pépinière, accélérateur... nous avons cherché une autre voie pour les aider* », rapporte le dirigeant. Et d'ajouter que « *nous avons détecté deux problèmes majeurs : l'industrialisation des produits et le penser business avec un accès aux grands clients* ».

La première édition de Scale Zone est dédiée à l'IoT. C'est donc tout naturellement qu'IBM France s'est associé avec Sigfox. Ludovic Le Moan, patron de la pépète toulousaine, a rappelé que « *l'Internet des objets c'est une quantité pharaonique de données qu'il faut valoriser. Il y a donc un intérêt à travailler avec des partenaires comme IBM et Watson IoT* ». Sur Scale Zone en particulier, le co-parrain, y voit « *une appétence pour la création d'entreprise et la façon de penser grand, Big Scale. Il y a des paris à faire pour l'avenir* ». Et d'évoquer l'exemple d'une société qui a inventé un capteur pour analyser l'eau des piscines et qui, en pensant grand avec le Big Data, est devenue un leader mondial des produits de piscine.

## Exemples de start-ups



Pour cette première promotion, les deux parrains ont choisi 11 start-ups orientés IoT. Elles seront accompagnées pendant 6 mois par un référent business et un référent technique. L'ambition des jeunes pousses rencontrées est d'industrialiser leurs solutions et acquérir plus de crédibilité vis-à-vis des grands comptes. C'est le cas de Savecode, présent sur scène, qui a développé une plateforme analysant depuis des capteurs le comportement des automobilistes dans une démarche de réduction de la pollution. Christophe Meunier-Jacob, CEO

et co-fondateur (à droite sur la photo), constate : « *Nous avons un problème pour accéder aux gros clients comme les constructeurs automobiles et surtout aux gros contrats, car nous ne disposons pas d'un grand service juridique.* » Le programme Scale Zone va donc lui apporter cette expertise, mais pas uniquement. « *Avec la connectivité Sigfox, on va pouvoir mieux valoriser les données en apportant des services de maintenance prédictive sur l'usure des pièces dans l'automobile en fonction du comportement des automobilistes.* »

Un autre exemple est celui de Skiplly. Cette start-up cible la satisfaction client par l'intermédiaire de

boutons (cf illustration). Ces derniers sont connectés via Sigfox et leur prolifération fait émerger de nouveaux business. « Par exemple dans la restauration, la direction peut changer les menus en fonction de la satisfaction des gens, idem pour les équipes de serveurs », indique Jérôme Chambard co-fondateur de Skiplly. Pour lui, la Scale Zone est « une opportunité de travailler avec IBM pour industrialiser notre solution ».



Les autres start-ups ont les mêmes ambitions, nous précise Christian Comtat, patron de la division IoT d'IBM France. « Les projets sont matures et elles ont des clients, mais elles ont besoin d'aide pour passer des PoC (prototypes, NDLR) à la concrétisation industrielle de leurs solutions. L'action d'IBM et de Sigfox s'inscrit dans cette démarche », souligne le dirigeant.

#### **A lire aussi :**

[IoT : Ingenu veut bousculer Lora et Sigfox en Europe avec sa technologie RPMA](#)

[IoT : 2016, l'année du décollage](#)