

IoT : Objenious géolocalise les objets sur son réseau LoRa

Objenious poursuit son offensive sur le marché des objets connectés en bas débit sur réseau à basse consommation (LPWA).

La filiale IoT de Bouygues Telecom profite de la fin de l'année pour annoncer de nouvelles briques technologiques à son réseau LoraWAN.

La première est la TDOA (Time Differential of Arrival). « *En calculant le temps que met le signal à arriver sur l'antenne on peut calculer où se situe l'objet* », explique Stéphane Allaire, président de l'opérateur IoT.

Une première en France sur un réseau Lora même si [Sigfox le propose depuis le début de l'année](#).

Précision à 50 mètres

La fonctionnalité permet donc de localiser l'objet avec une précision de 50 mètres en milieu urbain, 100 mètres dans les environnements périurbains et 250 mètres dans les zones peu denses.

« *Il faut au moins trois antennes [pour assurer la triangulation du signal], indique le responsable. Qui ajoute que plus il y a d'antennes [autour de l'objet], plus c'est précis.* »

La TDOA a pour avantage de ne pas consommer d'énergie supplémentaire du côté de l'objet (au-delà de l'émission normale du signal) puisque tous les calculs s'opèrent du côté d'Objenious.

Autres intérêts, l'objet peut se passer de GPS (lequel peut rester complémentaire), ne nécessite aucun portique et fonctionne en outdoor comme en indoor.

La fonction a pour but « *d'adresser les objets en mouvements* ». Ce peut être des palettes qu'il faut localiser au fil des différentes étapes du parcours de livraison.

Ou bien des objets mobiles, comme les roll, les chariots de livraison utilisés par la grande distribution, [comme ceux de Carrefour](#) qu'Objenious commence à équiper.

« *On en a équipé 8500* », nous informe Stéphane Allaire qui profite ainsi de cette première expérience en la matière. Lors de la présentation du projet en avril dernier avec le groupe de grande distribution, un volume de 10 000 chariots avait été cité.

« *Beaucoup de clients travaillent sur les mêmes besoins* », assure notre interlocuteur.

Pour les objets fixes aussi

D'autres besoins peuvent être couverts par la localisation pour lutter contre le vol ou encore l'application du geofencing qui permet de repérer et alerter quand un objet sort ou entre dans une

zone.

« Un industriel automobile peut ainsi être alerté de la livraison de pièces détachées en temps réel dans ses usines », illustre notre interlocuteur. Même les objets fixes peuvent y avoir recours. Par exemple des bouches d'incendie ou des compteurs électriques.

La localisation précise de l'objet permet aux équipes de gagner de précieuses minutes en cas d'intervention d'urgence.

Le service est proposé à partir de 3 euros par objet par an. Un coût qui peut être rapidement amorti face aux risques de perte ou vol des objets relativement onéreux comme les roll (80 euros pièce environ) et pour une autonomie sans comparaison avec celle qu'offre le gourmand GPS.

Le client assure lui-même la configuration du service à partir de l'interface SPOT de l'opérateur IoT.

Le service est disponible sur le territoire dans son ensemble. Objenius déclare couvrir 95% de la population à partir de ses 4 300 antennes déployées. Un réseau qui entend se densifier. D'abord dans le cadre du [partenariat signé avec RTE](#). Mais aussi selon les besoins spécifiques des clients.

Du réseau Lora à la demande

L'opérateur lance à cet effet Coverage on-demand. L'offre propose au client de déployer une micro gateway.

Ce petit boîtier raccordé au secteur sert d'antenne Lora et s'appuie sur le réseau 4G de Bouygues Telecom pour transporter la donnée jusqu'au cœur de réseau d'Objenius.

« C'est une solution alternative à la tentation de créer propre réseau privé », considère Stéphane Allaire.

Coverage on-demand adressera les zones non couvertes par le réseau LWPA ou difficile d'accès (sous-sols, hôpitaux, entrepôts...).

Distribué par Dataprint, la solution est proposée pour 990 euros HT la première année puis 200 euros les années suivantes pour le support et maintenance.

Moins de deux ans après [son lancement](#), Objenius revendique 30 clients en production et 80 en cours de tests de validation (proof of value).

« 2017 a confirmé le passage du buzz au business, se réjouit son dirigeant. « Ca nous permet d'avoir une bonne vision sur l'IoT en France. »

Avec 2 millions d'euros de chiffre d'affaires en 2017, l'opérateur IoT n'est pas encore à l'équilibre. La faute aux investissements indispensables dans le réseau.

« Mais nous visons la rentabilité assez rapidement [pour 2018, ndlr] alors que les carnets de commandes de beaucoup de clients nous apportera un revenu récurrent », déclare Stéphane Allaire.

Lire également

[Objenious prend l'autoroute des vacances de la Sanef](#)

[IoT : Objenious part à la conquête de l'international](#)

[IoT : 2016, l'année du décollage](#)