

# IoT : Objenious part à la conquête de l'international

« *La France de l'IoT est en train de s'allumer* », se réjouit Stéphane Allaire, président d'Objenious. Et la filiale de Bouygues Telecom dédiée à l'Internet des objets entend bien éclairer en partie cet élan. Un an, à peine, après [sa création](#) (bientôt deux si l'on compte [l'engagement de sa maison mère dans la fondation de la Lora Alliance](#)), Objenious annonce avoir finalisé la couverture du pays de son réseau à longue portée et basse consommation (LPWAN) Lora.

A ce jour, mardi 17 janvier 2017, Objenious déclare 4020 antennes Lora. Elles couvrent plus de 30000 communes, soit 93% de la population ou encore 84% du territoire. « *C'est le premier réseau national dédié aux objets connectés* », revendique Stéphane Allaire. Beaucoup d'entre elles sont situées dans les zones urbaines. Elles couvrent les besoins outdoor, indoor et enterrés (deep indoor). Ce sera notamment le cas pour certains des 10000 compteurs d'eau du Pays d'Apt Luberon qu'Objenious s'apprête à connecter dans le cadre d'un service de télérelève.

## Couvrir la totalité du monde

Si la densification du réseau va se poursuivre, essentiellement « *pour accompagner les projets* », Objenious regarde aujourd'hui vers l'international. Non pas dans l'objectif d'y déployer ses propres infrastructures, « *ce serait beaucoup trop cher* », tranche le dirigeant. Mais pour améliorer l'offre de service. « *Cela permettra de suivre un objet, comme un conteneur ou une valise, d'un pays à l'autre.* » Aujourd'hui, Objenious a signé des accords d'itinérance avec Digimondo, une filiale d'E.On, pour couvrir l'Allemagne, et avec Senet, fournisseur de Naas (Network as a service), dont l'infrastructure Lora couvre 225 villes aux Etats-Unis dans 23 Etats-Unis et touche 50 millions d'habitants.

## [Lire aussi notre dossier : La stratégie IoT des grands acteurs IT]

A travers ces accords de roaming, l'ambition « *est de couvrir la totalité du monde* » à termes. Avec dans l'idée que le client n'ait à s'adresser qu'à Objenious tant pour l'offre de connectivité que pour sa facturation. « *Le prix devrait rester le même [que pour la couverture nationale]* », prévoit Stéphane Allaire. Le dirigeant ne fournit pas d'échéance sur cette couverture Lora mondiale. Mais il entend s'appuyer sur les 400 membres de la Lora Alliance pour y parvenir, dont 33 opérateurs nationaux (KPN, Swisscom, Proximus, SK Telecom, Bluesky, SoftBank...).

## Des centaines de milliers d'objets en 2017

Pour l'heure, la filiale de Bouygues Telecom revendique une quarantaine de clients et quelques dizaines de milliers d'objets connectés. Parmi les clients, citons Carrefour, la SNCF, Petit Forestier, Primagaz... « *Beaucoup sont encore en phase d'expérimentation* », précise Stéphane Allaire. Les

déploiements commenceront cette année et s'intensifieront en 2018. Pour 2017, le jeune opérateur IoT animé par une quarantaine de personnes aujourd'hui vise « *plusieurs centaines de milliers d'objets* » à connecter. Un chiffre encore modeste même si « *la valeur se fera sur la masse* », reconnaît le responsable. Mais si les objets grand public apportent cette masse, ce sont bien les besoins des industriels qui consolident la longévité de l'opérateur « *avec des contrats de 10 ans* ». Contrats qu'Objenious entend valoriser en ajoutant de l'intelligence avec des tableau de bord, des services d'alertes et notifications, d'analytique et de traitement des données, d'intégration aux applications métiers et de géolocalisation...

## **[Lire aussi notre dossier : 5 scénarios pour l'Internet des objets en entreprise]**

Pour accélérer la commercialisation de son réseau, Objenious s'appuie sur un modèle de vente indirecte. Fabricants de composants, intégrateurs, ESN/SSII, revendeurs, grossistes, start-up... Une centaine d'accords ont été signés à ce jour (dont Distrame, Stackr, Ecosystemic, Ingram, Sensig Labs...). Stéphane Allaire est convaincu que « *l'IoT va bouleverser l'écosystème* ». La maintenance prédictive permettra, par exemple, de mieux cibler les interventions. « *L'IoT apporte une relation directe avec le client* », résume-t-il. Aux entreprises d'apprendre à valoriser cette relation directe. En attendant, c'est son image qu'Objenious entend valoriser. En clin d'œil à la campagne présidentielle qui s'annonce, l'opérateur s'amuse à lancer le site [Objenious2017.fr](http://Objenious2017.fr) où il y présente son « *programme* » et sa « *campagne* ». Une campagne aujourd'hui menée en France par nombre de concurrents dont Orange et Sigfox en premier lieu mais aussi Qowisio, M2ocity, Actility, voire Archos, et, peut-être bientôt, [Ingenu](http://Ingenu). Objenious sera-t-il élu ?

---

### **Lire également**

[\*\*IoT : 2016, l'année du décollage\*\*](#)

[\*\*Stéphane Allaire, Objenious : « bientôt des projets IoT avec des millions d'objets »\*\*](#)

[\*\*IoT : « Pirater un réseau Lora ? A quoi bon », plaide Objenious\*\*](#)