

Le Connected Camp, un accélérateur de start-ups orientées IoT

« Une start-up de l'Internet des objets ne peut pas se créer dans un garage car elle touche au hardware, au software, aux API, à l'industrialisation... à beaucoup de problématiques pour se développer seule. » C'est en réponse à ce postulat qu'est né le Connected Camp, explique Simon Vacher, directeur de cette nouvelle structure dédiée aux jeunes pousses focalisées sur l'Internet des objets (IoT). Initié par l'IoT Valley, l'association toulousaine qui regroupe 38 entreprises -chapeautées par l'emblématique Sigfox- et 300 collaborateurs fédérés en communauté autour des projets IoT, le Connected Camp vise à aider les start-up sur deux points essentiellement : l'aspect business, par la mise en relation avec les grands comptes potentiellement clients; et l'industrialisation en facilitant le passage du prototype à la production en série.

Huit start-up sélectionnées sur une centaine

Huit start-up, sur une centaine de candidatures issues d'Europe et des États-Unis, ont été sélectionnées pour cette saison inaugurale par un jury composé des membres et dirigeants de l'association. Donecle qui développe des drones dédiés à l'inspection automatisée des avions (notamment); Eyclights, qui propose un assistant GPS projeté sur casque pour les motards; Flipr, un détecteur de qualité de l'eau pour les piscines résidentielles; Lowiee qui propose un paquet de cigarettes connecté pour aider au sevrage du tabac; Pack Editions, un Beacon autonome d'application pour la diffusion sur smartphones de contenus de proximité par les commerçants; Parkisseo, un système de gestion des parking auto payants en extérieur par identification des conducteurs; Skylights, qui propose un casque immersif de projection de films aux passagers des compagnies aériennes; et Ubeeko, la seule start-up du lot qui ne présente pas d'objet en soi mais propose la plate-forme HFactory pour l'analyse en temps réel de flux de données issues, ou pas, des capteurs. Deux autres jeunes pousses devraient venir grossir cette première liste en mars prochain : Capturs, qui propose un GPS et traqueur d'activités pour les randonneurs; et Nivolog (ex Peufdaddy) qui mesure la quantité de neige en direction des skieurs et stations de ski mais aussi des industriels pour qui cette connaissance est stratégique à leurs activités.

Composées de 2 à 5 collaborateurs, les heureuses élues de la saison sont hébergées sur un plateau de 350 m² au sein de l'IoT Valley. Le bâtiment de 5000 m² est situé à Labège en périphérie de Toulouse, regroupant les entreprises de l'association et siège de Sigfox. Les start-up disposeront de neuf mois pour se développer et prendre leur envol au sein d'un environnement qui, outre un lieu de travail, fournit un laboratoire tout équipé pour produire les objets. Elles profiteront aussi, et peut-être surtout, du carnet d'adresses d'une soixantaine de « mentors » et de ceux des partenaires historiques de l'IoT Valley (Sigfox, SNCF, la mutuelle ViaSanté/AG2R la Mondiale; le distributeur de composants électroniques EBV Electronik; Intel, Samsung, BNP Paribas, la communauté d'agglomération de Toulouse Sud Sicoval, et le cabinet TNP de conseils en transformation d'entreprise) aujourd'hui rejoints pas Microsoft et OVH (dont l'antenne toulousaine est voisine de l'IoT Valley).

Un accélérateur, pas un incubateur

C'est notamment cette mise en contact qui a séduit Skylights dont les équipes commerciales et marketing sont installées à Paris. « *Le Connected Camp nous permet d'échanger avec les autres start-up, comme Eyelights avec qui nous partageons la même technologie d'écran, souligne Florent Bolzinger, le CEO de Skylights. Nous bénéficions clairement des contacts de l'IoT Valley.* » Juste avant notre entretien, un mentor venait d'ailleurs de lui communiquer le contact d'un fabricant chinois susceptible d'aider la start-up à produire ses casques en série. « *Les mentors partagent leurs expériences et leurs réseaux.* » La plupart des autres jeunes pousses élues nous ont confirmé leur intérêt dans ce besoin de mise en relation que leur apporte le Connected Camp. Donecle, pour sa part, est aussi en recherche de talents, des développeurs particulièrement. De quatre collaborateurs aujourd'hui, l'entreprise souhaite s'étoffer à une dizaine avant la fin de l'année et le double l'année prochaine.

[A lire : [Dossier : 5 scénarios pour l'Internet des objets en entreprise](#)]

Le projet est amené à grossir. « *Nous allons continuer à sélectionner d'autres start-ups, confirme Simon Vacher. Une vingtaine sont prévues d'ici un an.* » Financé à hauteur de 500 000 euros par saison, à 80% par les partenaires et 20% par Sicoval, le Connected Camp fonctionne comme un porteur d'affaires, avec « *prélèvement d'un petit pourcentage* ». La structure n'a néanmoins pas vocation « *à faire la course au volume mais à sélectionner des dossiers avancés en fonction de notre capacité à les accompagner, à y apporter de la valeur* », assure Ludovic le Moan, par ailleurs président de l'association IoT Valley. La présentation d'un prototype fonctionnel industrialisable fait notamment parti des principaux critères de sélection des dossiers. « *Nous sommes un accélérateur, pas un incubateur* », rappelle Simon Vacher.

Un concurrent de la Cité de l'objet connecté ?

Difficile de parler du Connected Camp sans évoquer la Cité de l'objet connecté à Angers. Mais le CEO de Sigfox balaie toute idée de concurrence. « *Nous n'avons pas pour ambition de concurrencer Angers qui est plus orienté sur l'industrialisation et nous collaborerons probablement avec eux. Il y a assez de place pour tout le monde.* » Le dirigeant réfute aussi l'idée d'exploiter le Connected Camp aux seuls intérêts de Sigfox. « *Il n'y a aucun lien entre Sigfox et le Connected Camp au-delà du ticket d'entrée dans l'association comme ses autres membres. Sur les huit start-up retenues, il doit y en avoir deux qui exploitent notre technologie. Le Connected Camp prend le risque d'être estampillé Sigfox mais c'est aussi une opportunité pour attirer des start-up.* »

Et le dirigeant de développer sa vision plus large. « *La France est un pays d'ingénieurs mais elle n'est pas douée pour vendre leurs idées. Le Connected Camp a été créé pour se concentrer sur le produit afin, à la sortie, d'être capable d'adresser le marché, y compris à l'international. On prend un peu le relais de la French Tech mais on a besoin de maturité. On va apprendre avec cette première saison.* » Simon Vacher se montre plus ambitieux : « *On veut faire du Connected Camp le plus grand accélérateur européen de start-up IoT.* ». Et de Toulouse la Silicon Valley de l'IoT, comme l'évoque Ludovic le Moan ?

Lire également

[Internet des objets : Sigfox lance sa Fondation connectée](#)

[IoT : Sony se prépare au marché des objets connectés avec Altair](#)

[Objenious, le bras armé de Bouygues Telecom dans l'Internet des objets](#)