



# Opinions Libres

le blog d'Olivier Ezratty

## LeWeb 2014 : écosystèmes de startups

Dans cette cinquième et dernière partie de mon compte-rendu de LeWeb 2014 après la **vue d'ensemble**, la **santé**, les **objets connectés** et **autres sujets divers**, voici un point sur les startups vues à LeWeb ainsi que de la petite concurrence entre les écosystèmes d'innovation européens qui se battent tous pour faire la meilleure figure.

### Les finalistes du concours de startups

Cette année, le concours de startups en rassemblait une petite vingtaine, issue de divers sous-concours. Une dizaine de startups était sélectionnée sur dossiers parmi les 1000 reçus. S'y ajoutaient les finalistes du "Startup Tour" organisé dans plusieurs villes d'Europe. Et enfin, la finaliste du Lady Pitch Night de Girls in Tech qui avait eu lieu en septembre 2014 chez TheFamily à Paris ([photos](#)).

Les pitches étaient animés par le brésilien **Rodrigo Barros**, l'organisateur du Startup Tour : très vivant le gars ! Une touche de soleil bienvenue dans la conférence !

Le gagnant était Jukedeck et les deux suivants étaient EasySize (gagnante de la Lady Pitch Night) et NaturalCycles. A chaque fois, je vais essayer d'identifier ce qui allait ou n'allait pas pour ces divers projets.

**Jukedeck** (UK, **vidéo**) propose une solution en ligne qui génère automatiquement de la musique unique et libre de droit pour compléter ses vidéos. On peut définir le style de la musique et la longueur de la vidéo et le son généré s'adapte automatiquement. La musique générée est libre de droits. A savoir que l'on paye une fois pour toutes pour l'utiliser ensuite où on le souhaite. A ne pas confondre avec gratuit ! Ce qui a marché : un très bon pitch, un vrai besoin, une technologie et la fin du pitch joué sous forme de rap au-dessus de la musique générée par leur logiciel. Bémol : le système n'est pas encore "live".

Ce système est à rapprocher de celui d'une startup israélienne présenté sur le stand de France Télévisions, **Wibbitz**, et qui est capable de créer des news vidéo automatiquement à partir d'articles écrits. La liste des 15 projets présentée sur ce stand **est ici**.



**EasySize** (Danemark, vidéo) est un service qui aide les clients de sites en ligne à choisir la bonne taille des vêtements et les sites à diminuer le taux des retours qui leur fait perdre beaucoup de temps et d'argent. Le service fonctionne en analysant les commandes passés et en faisant correspondre les tailles des différentes marques et modèles. Ce qui a marché : très bon pitch bien amené par la créatrice de 25 ans. Bémol : plein de startups se sont attaquées à ce problème sans vraiment réussir à le traiter convenablement et la créatrice n'en tenait pas assez compte dans sa présentation et les réponses aux questions.



**NaturalCycles** (Suède, vidéo) est une application qui permet de gérer la contraception féminine “à la mano” en contrôlant de près ses cycles menstruels et en indiquant les jours sans risque. Ce qui a marché : un bon pitch, un vrai problème. Bémol : il y a aussi le stérilet...

Voici un petit tour chez les autres concurrents :

**File** (France, vidéo) est une variante de EasySize, qui sert à essayer des vêtements dans les sites de vente en ligne avec un avatar. Le site mémorise les achats passés et les essayages virtuels réussis. Il permet aussi de valider la combinaison de différents vêtements. Ce qui a marché : une proposition de valeur qui a l'air sympa. Bémols : timing du pitch pas respecté, difficulté de créer un avatar précis, l'inconvénient des français qui

parlent anglais trop lentement (on devrait benchmarker les différents pays au nombre de mots par minutes pour évaluer cet inconvénient concurrentiel...). Et ne parlons pas, comme pour EasySize, des nombreuses startups qui se sont lancées sans succès sur le secteur. Ca ne veut pas dire que ça ne marchera jamais mais qu'il faut expliquer ce qui fera que ça pourrait marcher !

**CrowdEmotion** (UK, vidéo) est un logiciel en cloud qui mesure les expressions faciales et les émotions captées avec n'importe quelle caméra. Il capture les micro-expressions faciales pas toujours faciles à détecter. J'en avais vu un équivalent au CES 2013, Affectiva (PDF, page 256) qui était utilisé pour évaluer les préférences publicitaires. Il existe aussi des solutions qui intègrent plusieurs capteurs : un au poignet (pouls, transpiration), un détecteur de mouvements oculaires (Tobii) et un capteur d'EEG sur la tête ! Ici, ils visent plus large avec les applications dans le marketing, la santé et la sécurité. Ce qui a marché : la technologie est impressionnante et ses applications potentielles sont multiples. Le bémol : on est ici face à une situation classique avec un outil qui cherche son ou ses marchés, b-to-b ou b-to-c. Ici, ils ont fait le choix de fournir le service sous forme d'APIs à des services tiers.

**Kappo** (Chili, vidéo) aide les villes à planifier l'organisation de leur infrastructure pour développer l'usage des vélo et améliorer la sécurité. La solution ? Un jeu qui encourage les citoyens à utiliser un vélo et dont les données sont analysées et vendues aux villes, un modèle de monétisation original mais pas évident. Ce qui a marché : sujet dans le vent et approche originale. Bémol : application d'usage plutôt marginal.

**RunForm** (Slovaquie, vidéo) est une application iOS qui vous filme en train de courir et analyse vos mouvements pour vous aider à courir plus efficacement. Il faut être deux pour utiliser l'application : l'un filme, l'autre court. Ce qui a marché : la présentation commence avec un vrai pain point en forme de pansements ! Bémol : quelle est la proportion des gens qui ont vraiment besoin de cette application ? Et une idée à la noix que je leur soumetts : utiliser des vidéos avec la nouvelle génération de drones qui sont capables de suivre une personne ou un objet en mouvement !

**ÖdeAI** (Turquie, vidéo) est une application mobile de gestion de la relation entre consommateurs et commerçants avec une fonction de paiement, de gestion de programme de fidélisation et du reporting. Bémol : le nom de la boîte ! Et je suis sidéré de voir le nombre de startups qui, sans le vouloir, rendent la vie des consommateurs plus complexe qu'avant !

**Aircall** (France, vidéo) est une solution professionnelle qui ambitionne de simplifier la téléphonie dans les entreprises. On peut l'utiliser pour relier les personnes aux numéros de téléphone et aux devices les recevant. Ce qui a marché : un besoin généré par une expérience d'entrepreneur. Bémol : ça a l'air un peu compliqué.

**Proxy42** (USA, vidéo) présentait son application mobile Father.io, un jeu multi-joueurs qui augmente le monde réel. Ils s'appuient sur le 363R Trigger, un dos de smartphone qui sert de canon laser pour viser les autres joueurs dans la rue. Ce qui a marché : une approche active du jeu pour lequel il faut se bouger. C'est du "jouer-bouger". Le bémol : je n'aime pas les jeux.

**Pilo** (France, vidéo) propose une pile qui se recharge en bougeant ! La pile a la même taille que les piles LR6 habituelles. Elle ne coûte que \$10 ce qui devrait permettre en théorie de faire pas mal d'économies. Ce qui a marché : il y a un besoin. Le bémol : reste à savoir la quantité de mouvements nécessaires pour recharger cette pile ! Ce, d'autant plus qu'ils font leur démonstration avec un rechargeur à manivelle qui capte beaucoup plus d'énergie mécanique, un autre produit de leur gamme destiné notamment au marché africain. La pile est destinée aux appareils qui consomment peu d'énergie comme les télécommandes.

**Noki** (Autriche, vidéo) est un verrou connecté et contrôlé à distance via Wi-Fi et mobiles. Il s'adapte aux portes européennes (je ne savais pas que c'était standardisé, je demande à voir...). Ce qui a marché : ça a l'air de

marcher. Le bémol : beaucoup de concurrence dans ce marché. Okidokeys ? Il faudrait associer ce genre de produit à des outils de vidéo-surveillance connectés. A noter qu'il semble qu'il faille laisser la clé dans le dispositif pour qu'il puisse ouvrir la porte !

**Styla** (Allemagne, vidéo) propose une solution qui convertit les catalogues de e-commerçants dans le fashion en magazines en ligne qui intègrent textes, photos et vidéos. En d'autres mots, le logiciel génère une mise en page HTML à partir d'une base de données de produits. Ce qui a marché : belle mise en page, qui pourrait d'ailleurs remplacer le site lui-même car les produits sont cliquables et achetables dans le magazine. Le bémol : pas évident de mesurer le ROI de la solution.

**Cuciniale** (Allemagne, vidéo) permet de calculer le temps de cuisson des aliments en fonction des caractéristiques des aliments et de ses préférences. Ça fonctionne avec les fours connectés et un système doté de six capteurs dont la température, l'humidité et le taux de graisse. C'est une version améliorée du thermomètre de four qui permet de suivre la cuisson de ses rôtis. Ils parlent d'aliments mais il s'agit surtout de viandes rouges car pour les cuissons lentes (bourguignon, porc, agneau de 7 heures, etc), on n'a beaucoup moins besoin d'un tel dispositif. Ils devraient monter un partenariat éditorial avec les éditeurs de l'énorme livre de plus de 6000 pages "The Modernist Cuisinist" de Nathan Myhrvold qui décrit toutes les techniques de cuisson imaginables ! Ça a marché : on a l'impression de devenir un bon cuisinier avec le bousin. Le bémol : c'est une illusion ! Et ça ne fonctionne visiblement qu'avec certains fours et dispositifs de cuisson récents.

**local.app** (Allemagne, vidéo) est une application mobile qui permet de télécharger des applications en lisant un QR Code, utile dans les lieux et commerce d'intérêt. local.app propose la liste des applications des lieux disponibles aux alentours. Et on peut les charger directement sans les installer sur son mobile. Une sorte de AppsFire géolocalisé ? Il semble que les applications soient développées avec leur propre outil. Ça a marché : démonstration convaincante. Le bémol : compliqué de convaincre les enseignes une à une.

**Sublime Skinz** (France, vidéo) est un ad network avec deux ans d'ancienneté, déjà \$7m de CA et des sites clients dans plusieurs pays (USA, UK, France, Italie). Les publicités sont censées être non intrusives et entourent le site web (à largeur fixe) de "skins" faites d'images ou de vidéos. Ça a marché : les publicités donnent un bon taux de click et ils garantissent un CPM de \$4 aux publications. Et la boîte a l'air de bien cartonner. Le bémol : un pitch qui ne définit pas assez rapidement le problème à résoudre. Ils ne supportent pas encore les mobiles (réponse : c'est un format "premium" fait pour le fixe). Comme pour beaucoup de formats de publicité en ligne, ils génèrent une pollution visuelle pour le lecteur du site, souvent un site-média. D'après les fondateurs, les utilisateurs apprécieraient le format. Les taux de click seraient élevés (4%). Reste à voir s'il ne s'agit pas d'erreurs de leur part !

**Playgiga** (Espagne, vidéo) est une plate-forme de jeu en cloud permettant de jouer à n'importe quel jeu et qui est proposée sous la forme d'abonnement. Ça a marché : ils sont partenaires avec des opérateurs télécoms et avec Alcatel-Lucent. Le bémol : je n'aime toujours pas les jeux.

**Trip4Real** (Espagne, vidéo) est une place de marché qui permet de trouver activités et logement. C'est un mix de guide de visite et de Airbnb. Ils ont déjà levé \$1,6m. Ça a marché : la seule femme pitchant une startup dans cette compétition ! Le bémol : ça ne fonctionne pour l'instant qu'en Espagne. Difficile de créer un inventaire de taille dès le démarrage !

Certains se posent la question de ce que deviennent les gagnants de ce genre de compétition. Si on fait le bilan, il y a à boire et à manger. Aussi bien des sorties par le haut comme celle de **Waze** (un des gagnants de 2011) acquis par Google pour \$1B et **Viewdle**, également acquis par Google, aux alentours de \$40m. Le gagnant de 2012, le français **Qubnb**, a été acquis en novembre 2014 par l'anglais Ve. Le gagnant 2013, le polonais **Intelclinic** avec son masque de suivi de sommeil polyphasique NeuroOn avait lancé sa campagne

KickStarter et n'a **toujours pas livré** son produit, un scénario classique dans l'univers des objets connectés. L'italien **BeInto**, gagnant en 2011, a l'air d'être devenu une société de services. **Yoono** (2006) et **Stribe** (2009) sont AWOL et **Goojet** (2007, devenu Scoopit) et **SuperMarmitte** (2010) ont disparu. Cela donne un résultat voisin de celui de n'importe quel VC où 10% des projets sortent par le haut, 40% sont entre deux eaux et le reste passe à la trappe.

### Autres concours

Les années passées, je couvrais les techniques de "hijacking" de LeWeb (2012, 2013). Cette fois-ci, la pratique était moins répandue. Il y a bien eu une tentative de créer un concours de startups parallèle, dédié à la science et piloté par **Elsevier**. Je n'ai même pas remarqué sur place la tenue de cette conférence "Axon@LeWeb" ! Il y avait une quinzaine de startups issues de nombreux pays différents, toutes liées au monde de la recherche.

### Bataille des écosystèmes de startups

A plusieurs occasions, la conférence LeWeb 2014 a permis à différents écosystèmes européens de faire valoir leurs atouts : des tables rondes pour les écosystèmes UK, d'Allemagne, de Russie, du Suède, de France et d'Israël, des stands pour un grand nombre d'entre eux (trois régions françaises, Suède, Hongrie, Belgique, Russie, Berlin) ainsi qu'une table ronde animée par Julien Codorniou (Facebook) sur les super-startups européennes, manière de dire aux américains qu'il se passe des choses ailleurs que dans la Silicon Valley (vidéo), avec des exemples français (Blablacar), anglais (Hassle), serbe (Nordeus) et biélorusse (Apolon).

Pays d'accueil oblige, la France bénéficiait d'un traitement de faveur avec l'intervention remarquée d'Emmanuel Macron et d'Axelle Lemaire, les Ministres les plus anglophones que nous ayons jamais eu dans cette conférence avec Christine Lagarde en 2009.

Dans les tables rondes des pays, les éléments de langage étaient assez voisins : notre écosystème de startups est en plein développement !

**UK (vidéo)** : qui est encore la référence en Europe des écosystèmes entrepreneuriaux, avantagés qu'ils sont par leur langue et la proximité culturelle et économique avec les USA, sans compter le rôle de place financière de Londres. Une table ronde originale avec seulement une participante 100% anglaise ! Une bonne illustration de l'Européanisation des meilleurs écosystèmes de startups et ce qui devrait être un objectif pour la France et surtout Paris. Quid de la Tech City ? Comme la French Tech, c'est un "PR label" qui permet de faire du bruit autour de son écosystème. Eileen Burdidge de Hassle préférerait parler de TechUK, validant ainsi indirectement la stratégie de la French Tech ! Comme en France, la question qui se pose est le "scale up", ce qui permet aux startups de grandir et devenir des PME voire des ETI. Au passage, l'un des intervenants évoque l'overdose d'événements entrepreneurs, que l'on peut aussi constater à Paris.

**Allemagne (vidéo)** : qui met le paquet sur Berlin ce qui doit rendre verts les entrepreneurs de Munich ou Hambourg ! L'écosystème de Berlin se développe rapidement depuis quelques années et y concentre la plus forte créativité entrepreneuriale du pays. Comme dans tous les pays, les startups ont des difficultés à recruter. Il y est plus facile de lever des fonds et les VCs américains et anglais commencent maintenant à investir à Berlin.

**Israël (vidéo et slides, aussi ci-dessous)** : où l'on (ré)apprenait ce qui a permis à ce pays de devenir la seconde Silicon Valley du monde avec plus de 5000 startups et en moins de 25 ans. Le poids de l'industrie de l'armement, un bon enseignement supérieur et 250 laboratoires de recherche, le support du gouvernement dans le financement d'amorçage (imité dans le programme de financement des structures d'accompagnement de la FrenchTech), la capacité à attirer des investisseurs étrangers (qui n'est pas arrivée tout de suite), l'esprit entrepreneurial du pays et ses liens avec le reste du monde, l'ambition mondiale dès le départ du fait d'un marché intérieur trop rikiki et le goût du risque. Comme au Royaume Uni, on pourrait associer à ces raisons un

lien politique, culturel et économique très fort avec les USA. Autant plein de pays expliquent qu'ils sont différents du voisin sans l'être tant que cela, autant, ici, ils sont vraiment différents et difficiles à imiter. Genre, trois ans de service militaire par exemple... ! A chaque fois, comme pour la Silicon Valley, le succès est aussi le résultat d'une longue histoire. Ici, il faut remonter à Moïse voire en amont.

**Suède (vidéo)** : qui avait mis le paquet dans cette édition de LeWeb avec un stand et une réception le soir du premier jour à son Ambassade (les anglais avaient aussi leur réception à leur ambassade). Le pays a bénéficié de quelques sorties qui ont généré du capital qui a pu être réinvesti dans l'écosystème. Les suédois mettaient en avant des caractéristiques dont la France se prévaut également : son enseignement supérieur, son ingénierie, ses industriels (Ericsson, Volvo). A noter au passage qu'en termes d'infrastructure très haut débit, ils battent à plates coutures, ce qui permet de tester des services très innovants (je pense à **Magine** dans la TV connectée). Mais comme Israël, leur véritable terrain de jeu est le monde.

**Russie (vidéo)** : son écosystème est en plein démarrage. Yandex (portail) a lancé son Acceleration Program en 2013, le premier du genre en Russie. Des "*startups intéressantes commencent à émerger*". La Russie n'en est pas comme Londres, Paris ou Berlin à chercher à attirer chez elle les entrepreneurs européens. Etait évoqué le cas de startups qui cherchent des fonds et sont obligées de se relocaliser ailleurs en Europe pour les trouver. Jeunes padawan de l'écosystème des startups les russes sont.

**France (vidéo)** : favoritisme du pays accueillant oblige, cette table ronde était la plus longue de la série ! On n'y apprenait évidemment moins que sur les autres pays. L'écosystème se développe, le financement d'amorçage est un des meilleurs d'Europe mais patine après (le contraire de l'Allemagne), l'Etat s'est récemment ravisé après les erreurs du début du quinquennat de François Hollande, les français sont râleurs, il faudrait apprendre à créer de plus grandes entreprises, on manque d'opportunités de sorties industrielles et sous forme d'IPO en Europe, etc. Pierre-Kosciusko remettait certaines idées à leur place sur la Silicon Valley : le fait que l'écosystème y est très autocentré, la complexité de la création de startups, les avocats, la difficulté de se séparer de collaborateurs. Il se base sur l'expérience d'entrepreneurs qui ont créé une société à la fois en France et aux USA. Sa description du rôle d'un Comité d'Entreprise est croustillante (changer la couleur du papier toilettes...). Pour contrer le french-bashing, Nicolas Dufourcq de Bpifrance rappelle au passage que les VC français sont profitables !

Il est sidérant de constater que quasiment aucun de ces pays n'évoque de piste ou d'idée européenne ! La fragmentation du marché européen, autant économique que politique (malgré l'Union Européenne) sont des obstacles clés au développement de nos startups jusqu'au statut de grande entreprise comme aux USA. Il existe des fonds d'investissement d'ambition européenne comme Index et Balderton. Et ensuite ?

### **Emmanuel Macron et Axelle Lemaire**

A quasiment chaque LeWeb depuis 2006, nous avons une ou deux interventions remarquées de membres du gouvernement. On a eu droit à tous les membres du gouvernement en charge du numérique : Eric Besson, Nathalie Kosciusko-Morizet, Fleur Pellerin et Axelle Lemaire (cette année). Mais aussi aux Ministres de l'économie avec Christine Lagarde, Arnaud Montebourg et enfin Emmanuel Macron (vidéo).

Il y avait aussi eu des réceptions à l'Élysée (2011) et à Matignon (2012). Cela a déjà été fait récemment : pour les entrepreneurs lors de la Journée FrenchTech et France Digitale du 12 juin et en novembre 2014 à Matignon pour je ne sais plus quel concours de startups, sans compter le lancement de la consultation par le Conseil National du Numérique en octobre 2014 à NUMA, en présence du Premier Ministre Manuel Valls.



Emmanuel Macron a été très habile dans son intervention et contourné les obstacles de l'interview qui était menée par Loïc Le Meur et Gráinne McCarthy du Wall Street Journal.

Quelques phrases ou idées clés :

- Il veut renouveler les entreprises du CAC40, qui n'ont pas assez bougé comparativement à ce qui a pu se passer aux USA ces trois dernières décennies.
- Son job n'est pas de protéger les emplois existants, mais les gens et de leur permettre de prendre des risques.
- Sur DailyMotion, on apprend que l'Elysée n'est pas intervenue dans l'affaire DailyMotion / Orange / Yahoo!. Pour Macron, les entrepreneurs sont libres de vendre leur entreprise à qui ils veulent. Son rôle est de s'assurer que les entreprises restent françaises aussi longtemps possible.
- Le gouvernement n'est pas celui qui innove. Il doit faciliter la vie des entrepreneurs.
- Des réformes du marché du travail sont en cours pour faciliter la vie des entrepreneurs.
- Il met en avant l'importance de la dimension culturelle de l'entrepreneuriat. Ce qui est bien vu et rare dans la bouche des politiques. Et on peut dire que la situation a bien changé depuis 2013 et que le gouvernement, en tout cas successivement Fleur Pellerin et Axelle Lemaire ont bien contribué à rendre visible la France qui entreprend dans le numérique.

Loïc Le Meur expliquait au passage comment il avait été impliqué dans la campagne de Nicolas Sarkozy en 2007. Il voulait juste aider à ce que la dimension entrepreneuriale soit bien prise en compte dans la campagne et après. Il est parti en cours de route. Et se dit prêt à aider à nouveau et à contribuer à augmenter la notoriété de la thématique entrepreneuriale chez les politiques en France. Il le fait d'ailleurs déjà avec LeWeb qui est destiné à créer un pont entre l'Europe et les USA. Le point clé aujourd'hui est de préserver l'existence de cet événement et son rayonnement international.

Axelle Lemaire a été un peu plus secouée dans son intervention avant les pitches des startups finalistes. Elle a notamment s'expliquer sur une citation d'elle dans une interview, avec le maintenant fameux "*France*

*n'avait pas à recevoir de leçons de la Silicon Valley" (source).*

Finalement, qu'est-ce qui ne va pas dans la Silicon Valley ? D'après elle, on y trouve trop d'inégalités. Ce qui mériterait d'être un peu détaillé. Car toute création de richesse crée des inégalités, où que ce soit dans le monde. Mais il est vrai que la Silicon Valley enrichit quelques centaines de milliers de personnes et qu'autour gravitent des salariés à l'équivalent du SMIC dans des emplois de services et qui peuvent rencontrer de difficultés, par exemple du fait du renchérissement du prix des logements. L'Etat de Californie est d'ailleurs l'un de plus endettés des USA.

Il existe cependant un autre problème assez peu évoqué dans la Silicon Valley et à San Francisco : ce sont des zones avec peu d'enfants par rapport à la moyenne. La pyramide des âges est déséquilibrée car les jeunes qui bossent dur dans les startups ont tendance à avoir moins d'enfants que les autres !

## **Bilan**

Nous voici au terme de ces cinq articles de compte-rendu de LeWeb 2014. Il y a encore quelques trous dans la raquette. Je n'ai pas couvert toutes les sessions, notamment celle des investisseurs et l'intervention du CEO de Rakuten, Hiroshi Mikitani ([vidéo](#)).

Cette édition de Le Web était un peu moins relevée que les précédentes mais quand on en a fait le tour, on y trouve toujours des choses intéressantes comme vous avez pu le constater dans la **santé** ou les **objets connectés**.

Quels sont les facteurs de succès d'une telle conférence ? C'est un mélange un peu magique avec la qualité de l'audience et des intervenants. La mise en scène compte avec un savant équilibre entre keynotes et tables rondes. Et aussi entre entrepreneurs, grandes entreprises et gourous divers. Le panaché fonctionne mieux quand interviennent des personnalités scientifiques un peu extérieures à l'univers des startups et qui nous donnent l'impression de vraiment apprendre ou découvrir quelque chose. Ce fut le cas avec Bertrand Piccard **en 2011** et Benjamin Cichy de la NASA au sujet de Curiosity **en 2012**. L'ensemble peut être agrémenté, ce qui n'était pas le cas cette année, de performances d'artistes.

Il manquait cette année des moments à forte charge émotionnelle à part peut-être l'intervention de Tim Berners-Lee. Il faut dire que les très bons intervenants ne sont pas légion dans ce bas monde ! Il y a tellement de conférences sur les startups et l'entrepreneuriat que l'on se lasse très vite ! Le défi est de se renouveler en permanence pour éviter la génération d'un sentiment de ronron.

Si cela vous chante, vous pouvez aussi consulter mes compte-rendus des éditions précédentes : **2006**, **2007**, **2008**, **2009**, **2010**, **2011**, **2012** et **2013**. Vous y découvrirez quelques thématiques récurrentes comme les objets connectés depuis 2012. Rendez-vous dans un an pour LeWeb 2015 !

Cet article a été publié le 19 décembre 2014 et édité en PDF le 22 décembre 2021.  
(cc) Olivier Ezratty – "Opinions Libres" – <https://www.oezratty.net>