



Quelques startups du Web Summit

Après avoir décrit les **dessous du Web Summit**, passons au fond en évoquant quelques startups intéressantes croisées dans les allées ainsi que la présence française, qui était assez significative.

Qu'en est-il des conférences ? Je n'en ai pas vu assez sur place pour en faire un compte-rendu ! J'ai tout de même visionné les plénières qui sont **disponibles sur YouTube**, qui se présentent sous la forme d'une vidéo par jour non indexée. Je n'en ai pas tiré grand chose à part des banalités sur l'entrepreneuriat que je vous épargne donc.

Présence de la Frenchtech

Dans ce Web Summit, la France était bien représentée côté startups. 180 startups avaient fait le déplacement dont une petite moitié qui exposait. La zone de la FrenchTech était gérée par **Business France** avec un petit hexagone de startups dérogeant à l'alignement standard des allées de startups. Cela donnait 18 startups en tout, par bloc de 6, changeant tous les jours.

Les startups françaises dans les objets connectés étaient **Dreem** (casque pour améliorer la qualité du sommeil), **Giroptic** (caméra 360°), **Idosens** (smart home en LoRA), **Sezam** (bracelet connecté) et **Wicross** (application de contrôle de ses objets connectés).

Dans les logiciels et services, il y avait **Adways** (plateforme en ligne de création de vidéos cliquables), **AgoraPulse** (outil de community management), **Beloola** (réseau social), **Botify** (marketing analytics), **DreamQuark** (analyse de données dans l'assurance et la santé basée sur du deep learning), **Lydia** (paiement mobile), **Qwant** (moteur de recherche), **Reputation VIP** (gestion de la e-réputation), **Salezeo** (génération de leads), **Smart Me Up** (analyse de visage en temps réel à partir d'un flux vidéo), **Tilkee** (logiciel identifiant les prospects chauds) et **Wynd** (solution SaaS pour e-commerçants).



Elles ont été visitées par Axelle Lemaire qui a aussi participé à une table ronde sur le financement participatif dans la salle de presse du Web Summit.

Les VCs français présents à Web Summit y étaient surtout pour rencontrer les startups... françaises, dans des conditions physiques voisines de celles de vos courses en hypermarché un samedi après-midi. C'est un peu étonnant, mais il n'y a pas d'événement en France qui rassemble en un seul lieu une telle masse critique de startups en phase d'amorçage.



Qui plus est, ce stand était situé juste en face de la zone de Business France avec six stands de startups françaises. Un message ?

En nombre de startups, la France était le cinquième pays du Web Summit derrière l'Irlande, le Royaume-Uni, les USA et l'Allemagne. Il y avait sinon une quinzaine d'intervenants dans les conférences, dont Nicolas Brusson de **Blablacar** et Philippe Botteri d'**Accel Partners**, ce qui donne une part de voix assez modeste de 1,5% ! Nous pouvons clairement mieux faire.

Par contre, les grands comptes français n'étaient pas légion. Je n'ai croisé que quelques retailers et Orange. Pourtant, la veille technologique devrait aussi se faire au-delà des frontières !

La France n'était pas seule à faire la belle ! D'autres pays ou régions faisaient aussi leur promotion, histoire d'attirer des entrepreneurs, mais avec des stands sans startups : les USA, l'Oregon, le Canada, le Portugal et les Pays Bas.

Des sujets anciens et nouveaux

2141 !!! Avec une telle offre de startups, il y a évidemment du déchet, un peu comme lorsque l'on parcourt à pas de course les zones du CES dédiées aux sous-traitants asiatiques.

Une telle visite rappelle que les startups ont toutes les mêmes idées au même moment, ou se les piquent entre elles. Sur un même sujet, on va donc ainsi trouver des dizaines de déclinaisons, en particulier dans le e-commerce et les réseaux sociaux. On retrouve aussi des idées assez anciennes, ayant débouché à l'époque sur des échecs. Les entrepreneurs s'y lancent souvent parce qu'ils n'ont pas assez d'information sur l'historique de leur domaine. Rarement, ils ont trouvé le moyen de contourner les problèmes rencontrés par leurs "ancêtres" startups.

Cela se justifie aussi de décliner une idée classique dans un pays ou une région donnée. Cependant, dans la plupart des cas, cela ne suffit pas à créer des économies d'échelle suffisantes. Ou alors, on rentre dans un univers différent de "PME numériques" qui n'ont pas vocation à générer de très fortes croissances et de leaders mondiaux et qui, d'ailleurs, auront du mal à trouver du financement dans le capital risque.

Heureusement, dans ce volume incommensurable de startups, on trouve de nombreux innovateurs, même s'ils opèrent souvent dans des marchés d'ultra-niches. Et ils peuvent venir de n'importe quel pays ! Il y a aussi de nombreuses startups pas du tout innovantes mais qui fonctionnent très bien du fait d'une bonne exécution et d'un marché porteur. Par contre, je n'ai pas identifié de startups à même de disrupter sérieusement **et** toutes seules des métiers traditionnels.

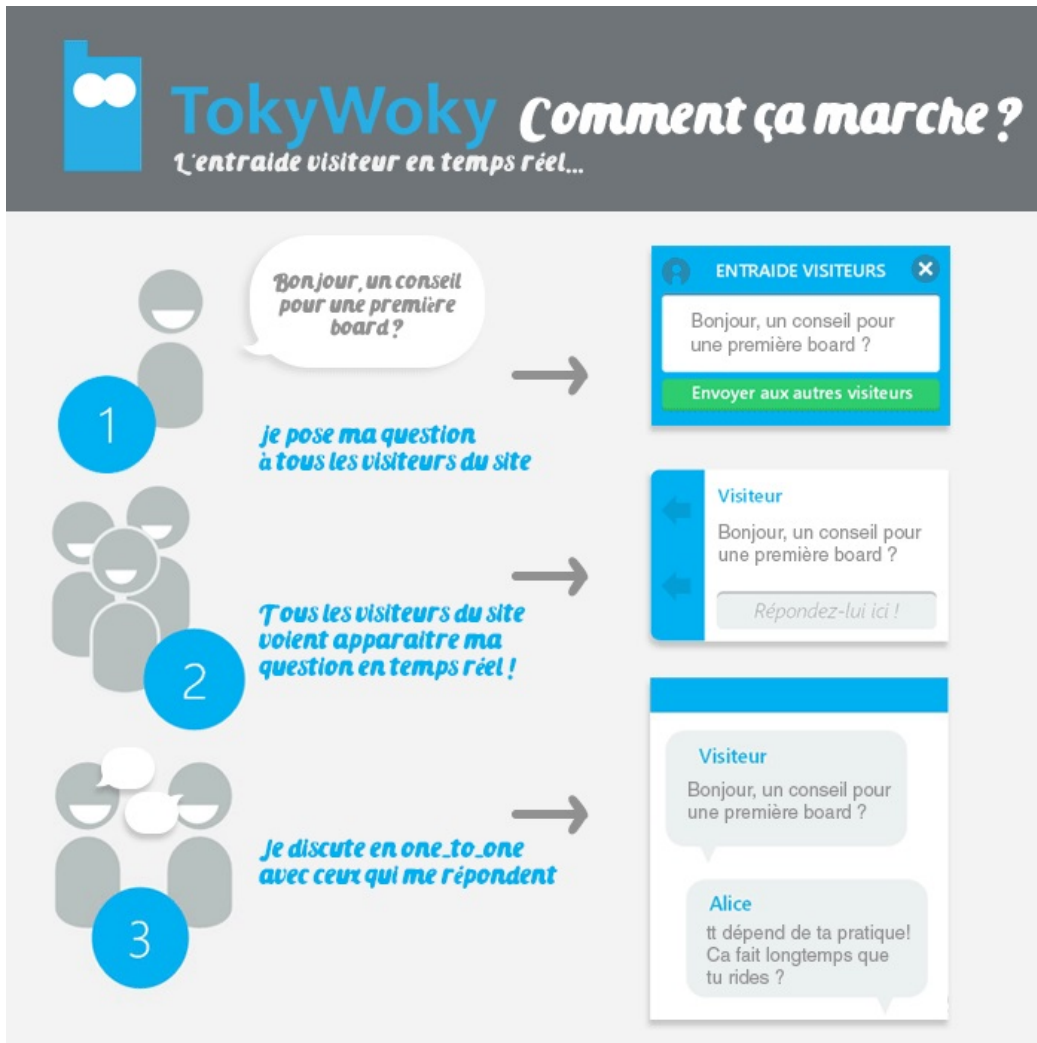
Dans ce Web Summit, presque tous les sujets étaient couverts. Attention aux yeux, je mélange le meilleur et le pire dans cet inventaire à la Prévert ! Pour vous y retrouver, les nouveautés intéressantes sont en **vert**, les mauvaises ou un peu trop me-too sont en **rouge**. Le **noir** est dans le ventre mou des projets moyens qui méritent toutefois un petit commentaire.

Je vais traiter dans l'ordre de l'e-commerce et du social, des voyages, de la cuisine, du recrutement, des rencontres, de la santé puis des objets connectés.

eCommerce et social

Ces deux catégories étaient les plus représentées. Probablement parce que tout ce qui tourne autour du commerce reste encore le nerf de la guerre de la monétisation.

TokyWoky (France) permet de créer des communautés d'ambassadeurs de marques. Le principe consiste à intégrer dans son site de vente un système d'entre-aide entre visiteurs. Cela économise le service de chat automatisé ou non que l'on trouve dans de nombreux sites. Le service client traditionnel peut faire partie des utilisateurs du service et gérer les cas non traités par les visiteurs. Une idée de plus pour faire travailler les clients gratuitement !



ChurnSpotter (France) aide à pister les clients qui risquent de ne pas être fidèles via du suivi d'activité de sites, du machine learning et de la détection de tendances. Cela me rappelle un peu **Kila Systems**, une autre startup française qui fait la même chose pour les opérateurs télécoms en analysant les logs de ces derniers au niveau des chaînes et VOD consommées.

Wide Eyes Technologies (Italie) propose un SDK de détection visuelle d'objets, surtout pour la mode. Le système a l'air de nécessiter un détournage manuel des objets ce qui n'est pas bien pratique. Il existe plein de sociétés de ce genre dans le monde et notamment en France, soit au niveau technologique comme chez **LTU**, soit avec une solution marché end-to-end, comme **Selectionnist** qui reconnaît automatiquement les habits et accessoires photographiés dans les magazines, via une technologie issue de l'INRIA.



Lateral Reality (Hongrie) crée des modèles 3D de visages pour l’essayage virtuel de lunettes, que l’on peut tester avec l’application **3defineme.com**. On est ici dans un “use case” de technologies 3D courantes. La quasi-totalité des sites de vente en ligne de lunettes proposent l’essayage virtuel à partir d’une photo. Le rendu y est statique. Ici, il devient dynamique et peut suivre le mouvement du visage. Des startups françaises comme **Digiteyer** maîtrisent aussi cette technologie.

Pay with a tweet (Allemagne) commercialise des outils de mesure d’efficacité de campagnes marketing basées sur le “paiement par des Tweets”. On est dans le “very narrowband” des outils marketing et la “feature company”. C’est un peu trop spécialisé et leur site est très mal réalisé !

Insightpool (USA) se positionne comme la première solution prédictive du “bouche à oreille” dans les médias sociaux. C’est en fait une société plutôt orientée vers le service et les analytics, qui survend un peu ses outils de “Monitoring Social Media”. Le “big data” se vend à toutes les sauces !

Triber (France) sert à créer une application mobile de communication avec sa communauté. Elle intègre un chat et agrège l’activité des grands réseaux sociaux. Ça rappelle un peu Hootsuite et

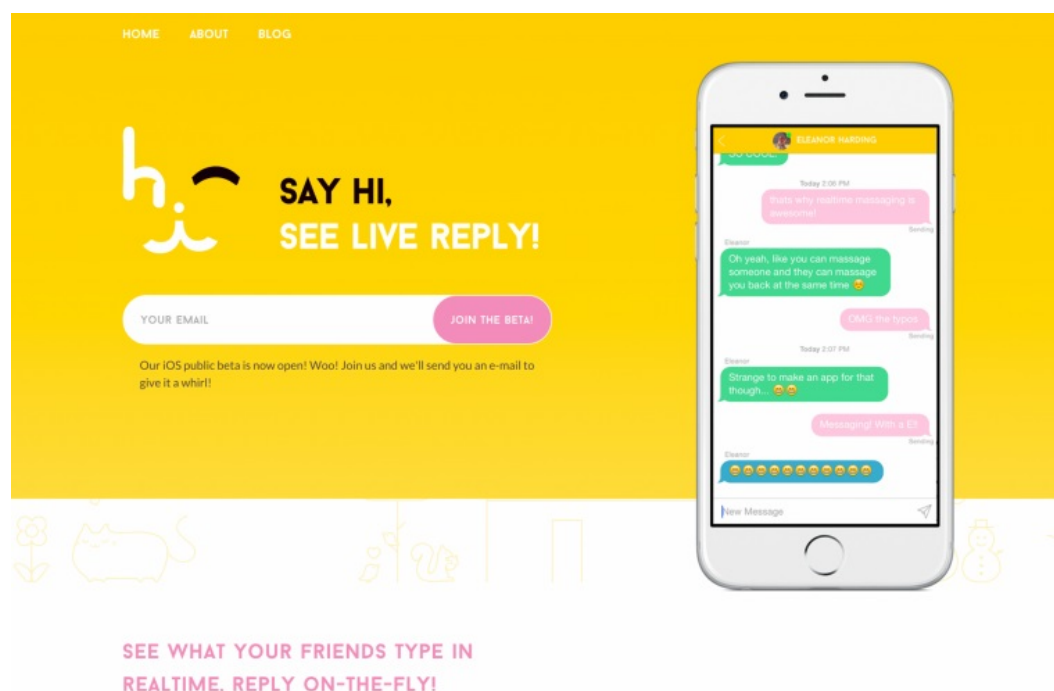
plein d'agrégateurs de réseaux sociaux. Ceux-ci ont toujours eu du mal à trouver leur place, surtout dans la mesure où les grands réseaux sociaux comme Facebook sont de plus en plus généralistes côté outillage, et continuent de capter une bonne part de l'attention de leurs utilisateurs. Imaginez le bazar si vous aviez une application installée sur votre smartphone pour chaque ami que vous suivez dans les réseaux sociaux ! Triber évite cet écueil en se positionnant pour les utilisateurs ayant un gros volume de followers comme les stars et les associations.

Wazzurb (Pays-Bas) permet une connexion avec les utilisateurs dans un rayon de 2,5 miles de son domicile pour partager "ce qui compte" et se rendre des services divers (dépannage, prêts d'appareils, etc). Dans le même genre et rien qu'en France, nous avons **Peuplade**, **Proxiigen**, **Monptivoisinage**, **Ma-residence.fr** ou encore **Voisineo** ! Je ne sais pas trop ce qu'ils deviennent mais mon petit doigt me dit qu'ils doivent avoir du mal à scaler car ils doivent bâtir un inventaire d'utilisateurs de taille critique sur chaque lieu d'utilisation. C'est du "glocal" qui coûte cher d'un point de vue marketing, sans générer d'effets d'économies d'échelle significatifs. Ce qui explique probablement pourquoi il n'y a toujours pas de leader mondial sur ce sujet.

Askheem (France) permettra quand l'application sera disponible de trouver les gens qui ont des réponses à vos questions ou demandes de petits services, qui sont évalués par la communauté des utilisateurs. On peut utiliser Twitter et Facebook en attendant ! Je me demande d'ailleurs comment ce genre de service peut-être monétisé et qui sortira du lot car les startups d'intermédiation de petits services sont très nombreuses.

Snipandshare (UK) est une extension Chrome - qui ne cible donc pas tous les utilisateurs - qui sert à scraper un morceau de page web pour le partager en ligne. On ne compte plus les startups qui se sont lancées là-dessus depuis 20 ans et n'ont jamais réussi à décoller. La nouveauté dans le cas présent est une intégration avec l'outil de travail collaboratif Slack. Encore une feature company.

Idopic (France) permet de partager ses photos et émotions. Oui, mais via une API REST, ce qui est super émotionnel ! Visiblement, la startup est entre trois eaux : développement de briques logicielles, création d'applications et web agency !



Say Hi (UK) est une application de messagerie instantanée où le texte est diffusé au fur et à mesure de sa saisie. Elle n'est pas interopérable avec autres solutions de messagerie. Il n'est pas évident que le pain point soit si fort que cela, à savoir qu'il faut attendre que le message soit saisi et validé pour le recevoir de l'autre côté. C'est un cas typique de "feature company" qui recrée une solution existante en ajoutant juste une fonctionnalité mais qui va devoir se démener en marketing pour faire adopter sa solution aux clients habitués à d'autres solutions de messagerie instantanée.

Safebeyond (Israël) "redéfinit la perception de la mort" en permettant à ses utilisateurs de créer des testaments digitaux destinés à sa famille, ses amis ou autres et qui sont envoyés avec un délai précis après le décès ou à une date précise. Dans la vidéo de démonstration, tous les récipiendaires des messages se mettent à pleurer. Ça vend de l'émotion au kilo ! Le système étant gratuit, on imagine un business model basé sur l'envoi de leads à des sociétés d'assurance vie ou autres mais ce n'est pas précisé. La solution a un concurrent français indirect dans le haut de gamme : **Future Memory**, qui propose ce genre de service avec création de contenu sur mesure ! Encore de l'innovation parallèle !

Voyages

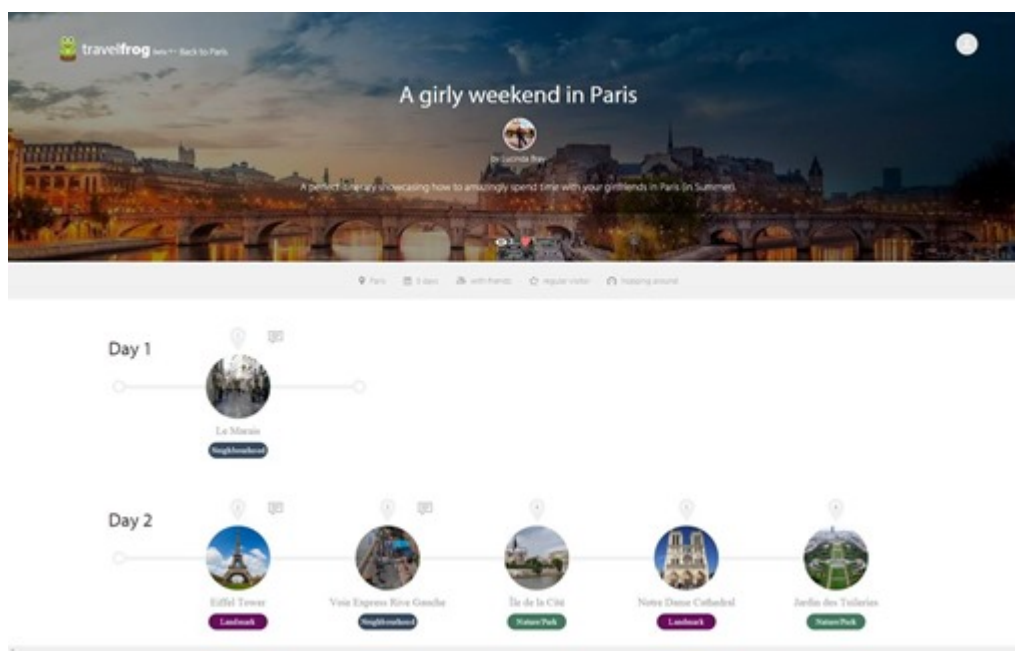
Là aussi, comme dans le commerce en ligne, de nombreuses startups essaient de jouer les intermédiaires, côté avions, hôtels et tourisme.

Passengerfirst (Suisse) veut révolutionner le processus de remboursement et compensation avec les compagnies aériennes. C'est un concurrent très early-stage d'un projet français bien plus avancé, **RefundMyTicket**, mené par Romain Drosne.

J'ai entre-aperçu deux startups de réservation de jets privés pour ses escapades évitant les aéroports faits pour la plèbe : **Stratajet** et **Biz Airlines**. Elles sont probablement plus sérieuses que le fameux "Air Cocaine" utilisée par un ancien Président de la République Française.

A l'autre extrémité du spectre, **LastSeat** (Emirats Arabes Unis) est un site d'enchères inversées d'achat de billets d'avions. On indique le prix que l'on est prêt pour aller à un endroit et on attend les offres des compagnies aériennes. Cela serait génial si cela fonctionnait ainsi ! Est-ce l'intérêt des compagnies aériennes de jouer le jeu ? Probablement seulement pour les voyages de groupes. Je vous invite à tester l'application quand elle sera disponible et à demander un vol sans correspondance tordue pour aller de Paris à Las Vegas en janvier 2016 pour moins de 1000€ !

Travelfrog (UK) permet le partage d'itinéraires de visites de villes. C'est du bon vieux UGC (user generated content) qui mériterait un peu de curation car passer une journée entière dans le Marais quand on a trois jours pour visiter Paris entre filles, c'est peut-être un peu too much ! Le service est évidemment concurrencé par tout un tas de sites et blogs de voyage ! Il serait intéressant de générer un ticket unique permettant de visiter tout ce qui est proposé dans le parcours et d'intégrer les temps et moyens de transports dans le parcours !



Placebird (Allemagne) est un site qui permet de trouver des évaluations de villes et quartiers à visiter. C'est voisin du précédent, en "Alpha privée". Aller, on se dépêche !

Wanderzoom (Indonésie) propose de vous faire accompagner par un photographe dans vos visites touristiques pour vous tirer le portrait. Un projet très voisin du français **EverPhotoshoot**.

Cuisine

Encore un secteur qui attire beaucoup les entrepreneurs mais qui présente la particularité de générer très peu de succès à l'échelle internationale.

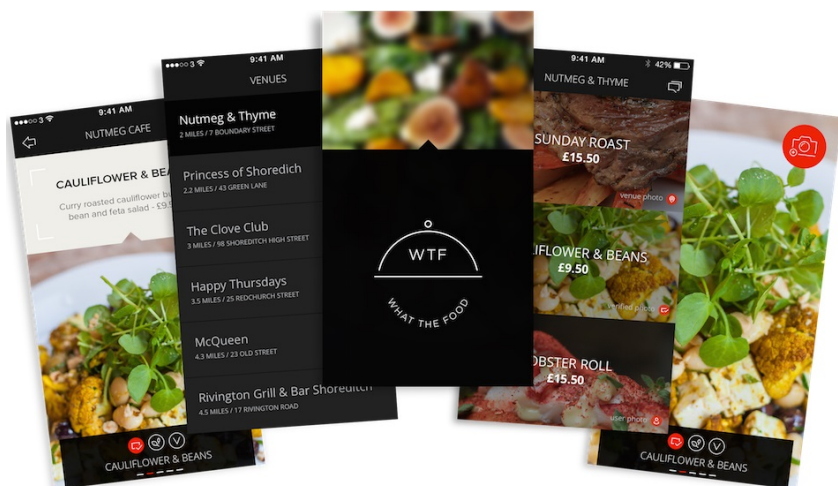
MyFaFo (Palestine) est mon coup de cœur dans cette orgie de startups ! Elle est issue de Ramallah et crée par trois informaticiens formés sur place, dont un ayant déjà travaillé dans les télécoms. Peu importe le sujet qui est une sorte de Restopolitan du Moyen-Orient. C'est surtout un message d'espoir et de paix dans une zone qui n'en porte pas beaucoup en ce moment. Le projet a été lancé en juin 2015 et un déploiement est prévu dans les Emirats.



Les trois fondateurs de MyFaFo sont basés à Ramallah en Cisjordanie.

EasyPan (Egypte) propose l'envoi de boîtes contenant les ingrédients permettant de réaliser des recettes. Les ingrédients fournis sont censés être rares dans le pays. Autres pays visés ? Les Emirats, comme pour le palestinien MyFaFo ! Cette manie des startups de viser les pays où il a plus de richesse qu'ailleurs !!! C'est en fait une très bonne approche.

WhatTheFood (UK) propose aux restaurants une application de présentation de menu intégrant visuels et informations nutritives. L'idée est intéressante mais pourrait être reprise par les nombreuses startups comme **La Fourchette** qui collectent déjà les menus de restaurants.



MyCouchBox (Allemagne) propose de la malbouffe en coffret surprise pour alimenter vos apéros. Ce genre de startup de marché niche m'étonne toujours !

Zugy (Italie) propose un nouveau concept de vente en ligne d'alcools avec livraison rapide. Cela ne fonctionne pour l'instant qu'à Milan. Ils attendaient visiblement la fin de l'exposition universelle pour s'intéresser au reste du monde. L'équipe a l'air italo-allemande.

Blason Louis (France) propose la découverte et surtout la commande de vins de prestige français. Ils ont lancé une campagne Indiegogo et à ce jour ont levé \$22K pour un objectif de \$50K. C'est du bon vieux commerce !

Recrutement

Il y avait aussi un très grand nombre de startups dans ce domaine. Elles se distinguent essentiellement sur la méthode pour trouver les oiseaux rares ou pour valoriser les candidats.

Xume (Canada), qui contourne les CV et met en valeur les histoires des candidats comme des recruteurs de manière visuelle (photos et vidéos), et via mobiles. Le site n'est pas encore disponible et se vend très mal : aucune copie d'écran, aucune indication du mode de fonctionnement. Très mauvais marketing de l'offre ! Incroyable de se présenter dans un événement sans que l'on puisse ensuite tester le site ou voir à quoi il ressemble !

Seeqle (France) semble basé sur un principe voisin du précédent en mettant en valeur les candidats via des CV multimédia intégrant vidéo et réalisations personnelles. Il y ajoute des tests de personnalité interactifs. Pas évident que cela soit vraiment nouveau !

I Know a guy (Afrique du Sud) est un système de recrutement basé sur la cooptation de

candidats par leurs pairs. Les recruteurs postent leurs offres et les membres de la communauté font des recommandations de candidats. C'est intéressant sur le papier mais peut probablement donner lieu à des manipulations. Avec une bonne bande de copains, on peut se faire facilement recommander.

Jobland (Jordanie) propose le recrutement par smartphone, comme si toutes les solutions de recrutement n'avaient pas une version smartphone ! Là encore, on peut enregistrer une vidéo pour se présenter. L'outil propose les postes ouverts qui correspondent à son profil, gère les rendez-vous et la communication avec les recruteurs. Ces derniers peuvent aussi publier des vidéos à la fois sur l'entreprise et sur les postes ouverts.

WorkingTrotter (France) permet aux recruteurs et candidats de se rencontrer partout dans le monde. Encore un exemple de site web mal conçu : pas de démonstration, pas de vidéo et de vagues explications.

Rencontres

Le cofondateur et CEO de **Tinder**, Sean Rad, intervenait au Web Summit et faisait salle comble ! Il y avait aussi plein de startups essayant de surfer sur cette vague du *speed dating*, le plus souvent, de manière thématique.



Salle comble en plénière pour écouter le fondateur de Tinder, Sean Rad. Pourtant, quand celui-ci a demandé aux utilisateurs de lever la main, presque aucune n'a bougé !

Mazel (Allemagne) se positionne comme l'anti-Tinder. L'application permet d'en savoir plus sur les autres utilisateurs qu'un simple "je suis attiré ou pas". Cela s'appuie sur un algorithme de rapprochement des candidats à l'amour, un rapprochement par la gamification permettant de se découvrir petit à petit après quoi seulement les photos sont partagées. En gros, c'est pour les gens pour qui le physique est secondaire dans la recherche de son/sa partenaire. Et la marmotte...

BeMyGuest (Canada) relie les candidats à l'amour via des événements à vivre ensemble. On choisit d'abord les événements et lieux, puis voit qui s'y rendra dans le réseau et enfin, rentre dans un mode de choix à la Tinder. Sympa, mais limite l'inventaire de personnes à sélectionner,

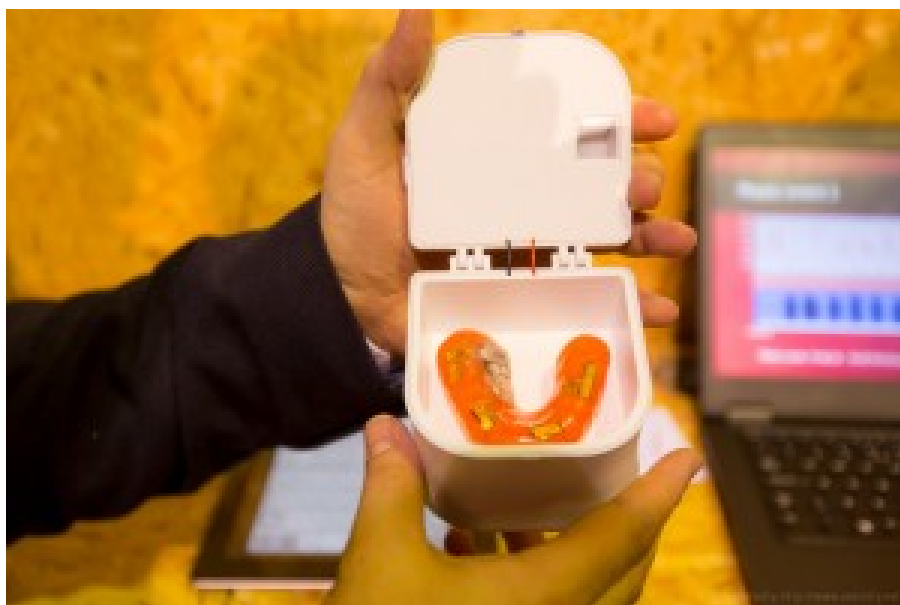
sauf peut-être pour des concerts dans des stades de 80 000. Et grosse bévue, le nom est déjà pris par un **site belge** dans la restauration !

WeddingHero (UK) est un portail de ressources pour préparer son mariage avec notamment des idées créatives. Dans pas mal de situation, il faudrait aussi commencer à expliquer pourquoi se marier sachant que cela dépend des couples, des pays, de la culture, du droit et de la fiscalité !

Santé

C'était le domaine le plus intéressant de tous. Non seulement parce que je passe de plus en plus de temps à me documenter sur le sujet, aussi bien au niveau de la biologie moléculaire, de la génomique que des "medical devices", mais aussi parce que l'utilité sociale des solutions est plus évidente que nombre d'autres solutions évoquées dans cet inventaire de startups.

Selfsense Technologies (Irlande) propose un appareil dentaire prescriptible par un dentiste qui mesure vos grincements de dents pendant la nuit et évalue ainsi l'usure que vous générez dans votre dentition. Les données, envoyées comme il se doit dans le cloud, sont ensuite mises en forme et exploitées par votre dentiste qui pourra alors diagnostiquer le **bruxisme**. C'est un grincement de dents pathologique qui accélère l'usure des dents et fatigue les muscles de la bouche. On en apprend tous les jours !



Ce n'est pas un dentier connecté mais presque. Selfsense Technologies propose cet engin pour mesurer avec précision la manière dont vous grincez et usez vos dents en dormant. Après, à charge pour votre dentiste d'en faire quelque chose !

Noho (Belgique) propose un objet connecté lié à une autre pathologie que je découvre, les **lymphœdèmes**, qui affectent notamment les personnes atteintes de certains cancers comme celui du sein. 140 millions de personnes sont affectées dans le monde. Il s'agit d'un défaut du système lymphatique qui entraîne un gonflement des tissus, notamment dans les membres inférieurs. Que fait donc cet objet ? Je ne suis pas sûr d'avoir bien compris et ai l'impression qu'il s'agit d'un système de contention contrôlable par son smartphone.

Neuroelectrics (Espagne) propose diverses solutions end-to-end de casques récepteurs et émetteurs d'ondes cérébrales (EEG), positionnée dans les applications de santé : la mesure du

sommeil, la caractérisation d'épilepsies ou le traitement de troubles de l'attention. Les casques sont surtout utilisés dans le monde de la recherche en neuro-sciences.



Techbionic Hand (Colombie) est un projet voisin de celui de Nicolas Huchet, avec Bionicohand, qui intervenait à TEDx Paris le 1er novembre 2015. Une prothèse de main motorisée. Elle ne comprend pas d'innovation technologique particulière : les moteurs sont activés par les muscles du bras de manière assez classique. Le prix prévisionnel : 3K€. Reste à l'industrialiser !



Encore un main bionique, ici en provenance de Colombie.

Insilico Genomics (Belgique) propose une solution d'analyse des données issues d'un séquençage complet du génome humain. Les startups sont de plus en plus nombreuses dans ce secteur, surtout aux USA. En France, n'y comptez pas trop ! Cela rappelle ce que fait **Portable Genomics**, créée par des chercheurs bordelais qui se sont installés à San Diego aux USA en 2012. Mais au vu des informations produites sur leurs sites, il est bien difficile de les comparer !



Histowiz (USA) est un service d'externalisation de l'analyse histologique de tissus cancéreux. Les tissus sont envoyés par les chercheurs et chirurgiens, préparés, analysés et photographiés. Les données sont alors accessibles via le cloud et éventuellement analysables par des logiciels spécialisés qui font partie de l'écosystème de la société.

Handiscover (Suède) est une sorte d'Airbnb pour les lieux compatibles avec les handicaps. Rien à contester sur l'utilité de la chose ! Peut-on créer un leader international avec une telle application ? Cela serait souhaitable.

Bluetens (France) est positionné comme le premier objet connecté du bien être qui ne mesure rien mais qui agit ! Il s'agit en fait d'un mini système d'électro-stimulation des muscles, piloté comme il se doit par votre smartphone.



Healthfactories (Allemagne) présentait Omnitron, un système d'électrothérapie censé traiter tout un tas de maux dont des plaies et des cancers. Le système comprend une sorte d'énorme chargeur de batterie d'où sortent deux câbles qui se terminent comment une corde de pendu. Ils génèrent des champs magnétiques puissants par impulsion, avec une puissance allant jusqu'à 120 millions de Watts. Ce procédé de rPMS (*Repetitive Peripheral Magnetic Stimulation*) augmente le potentiel des membranes cellulaires et est censé les réparer quand elles sont saines et détruire celles qui ne le sont pas. L'Omnitron est un dérivé de l'Equitron qui ciblait les chevaux. Il n'est pas évident de vérifier s'il s'agit d'une arnaque ou pas !



Ayez confiance, cet inquiétant dispositif Omnitron vous guérit les plaies et même certains cancers.
Lesquels ? Ce n'est pas précisé !

Objets connectés

Il n'y avait pas beaucoup d'objets connectés de présentés, par choix de l'organisateur et du thème "Web" de la conférence et aussi du fait de la forme des stands. Mais suffisamment pour se faire la main !

Genican (USA) propose un accessoire de poubelle connectée lectrice de codes barres qui permet ensuite de commander ce que l'on vient de jeter. C'est un équivalent, en plus compliqué, du Echo d'Amazon qui n'est pas relié à la poubelle. Leur solution ne tient pas compte du fait que l'on peut avoir plusieurs poubelles et que tous les emballages ne sont pas recyclables ! De plus, le bon sens voudrait que l'on commande le produit avant qu'il vienne à manquer ! Imaginez le cri des enfants s'il n'y a plus de ketchup pour les pâtes ! Bref, une fausse bonne idée !



Accessoire permettant d'intégrer un lecteur de code barre à sa poubelle. Enfin, selon sa forme et sa hauteur !

Tacterion (Allemagne) propose des capteurs de toucher pouvant servir à créer des peaux artificielles pour des applications de robotique. Les applications sont probablement nombreuses. A charge pour eux de trouver les industriels et startups qui l'exploiteront.

Indoorway (Pologne), **Navirize** (Emirats Arabes Unis) et **Inabe** (Allemagne) proposaient chacun une solution de géolocalisation d'intérieur. Et il n'y a pas qu'eux ! Ce marché pourrait décoller mais a surtout besoin de standards !

Connecterra (Pays-Bas) présentait un capteur style Fitbit pour suivre la fertilité des vaches. Pas loin de ce que fait le français **Biopic** qui avait gagné le concours de la Startup Academy en 2014.

XMetrics (Italie) est un capteur de suivi d'activité des nageurs. Tous les sports passant à la moulinette des trackers d'activité, pourquoi pas celui-là aussi !

JuceBox (Nouvelle Zélande) présentait si j'ai bien compris une petite carte électronique générique de capteurs pour objets reprenant un peu l'idée de la Mother de **Sen.se** (revendu...), sans le design.

BabyStars (Allemagne) lançait le Rock2sleep, un petit appareil qui cumule boîte à musique et moniteur d'activité du bébé. Le dispositif est censé suivre les enfants au fur et à mesure de leur croissance.

Fimi (Suisse) propose un biberon connecté, qui contrôle la température et la quantité de liquide bue. C'est en apparence un concurrent de **Smart Control**, la startup de Jacques Lépine. Reste à vérifier qu'il existe bien un besoin !

Anifit (Corée du Sud) permet le suivi d'animaux domestiques avec un tracker d'activité et de positionnement. Cela semble être un me-too de nombreux produits que l'on voit régulièrement au CES de Las Vegas. C'est révélateur d'un phénomène courant dans les objets connectés : les grandes marques et les startups créent des myriades d'objets connectés qui font la même chose. Un peut comme des PC sous Windows et des tablettes sous Android. Sauf qu'à chaque fois, il leur faut refaire l'électronique, le design et la partie logicielle !

Smart Grid Control (France) propose une architecture complète pour le réseau embarqué dans une voiture qui s'appuie sur des composants à même de créer un réseau "mesh" avec une forte tolérance aux pannes. Ca a l'air très intéressant techniquement. Reste à le commercialiser ! Il faut en effet dézinguer au passage les grands équipementiers (Bosch, Valéo, etc) et modifier les habitudes des équipes de R&D des constructeurs.

Autres sujets

Il y avait aussi pas mal de startups dans les **fintech** et le **elearning**, des sujets qui ne me passionnent pas. Quelques startups présentaient des solutions de réalité augmentée avec l'inévitable Oculus Rift DK2 (le DK3 se faisant toujours attendre), mais sans grand intérêt. **Facebook** le démontrait en tout cas sur son stand.

Smart Pixels (France) démontrait une très séduisante solution de projection vidéo sur objet 3D, en utilisant une chaussure comme exemple. L'objet est d'abord scanné en 3D avec deux photos, il est ensuite habillé avec une solution logicielle. Et l'habillage 3D fonctionne en temps réel pour le suivi des mouvements de l'objet. Pour l'instant, c'est réalisé grâce à des marqueurs sur le support de l'objet, mais pourra ensuite s'en passer. Les applications sont nombreuses pour le

retail. Cela pourrait aussi s'intégrer dans les pistes sur le **futur des événements**.



L'image projetée sur la chaussure en épouse les formes et est mise à jour dynamiquement si la chaussure bouge.

Dans le **charity**, une autre catégorie bien représentée, on pouvait notamment distinguer des oiseaux bizarres comme **Lovewin** (Singapour) qui permet le financement de charity tout en consommant des produits de luxe, **Food Cloud** (Irlande) qui permet le recyclage des surplus alimentaires vers les ONG, un projet qui plaira à Arash Derambarsh et **Gooddeed** (France) et son système permettant de faire des dons sans déboursier d'argent, simplement en donnant du temps de cerveau et en acceptant de visualiser des publicités ! Après, côté ciblage, cela doit être une autre affaire !

Axi5 (Autriche) présentait une machine outil avec outils interchangeables permettant de faire de l'impression 3D combinée à de l'usinage traditionnel. Un concept intéressant. On la reverra sûrement au CES !



J'ai trouvé un grand nombre de startups orientées sécurité et développement logiciel, donc

Cleafy (Italie) qui réalise de la vérification de code, **MyTesters** (UK) qui permet de mobiliser des testeurs pour ses logiciels, **Bugwolf** (Australie) qui fait de même avec des développeurs qui trouvent les bug dans votre code et **Codacy** (UK) qui réalise des revues automatiques de code et avait gagné le concours de startups du Web Summit en 2014. Sa solution est gratuite pour les logiciels en open source ! Enfin, **Codowl** (France) propose de l'apprentissage de la programmation en ligne.

Certaines sociétés qui étaient des startups il y a encore peu de temps avaient un stand normal dans la conférence. On peut notamment citer : **Zalando** (USA, e-commerce, \$243m de levés), **Shoutem** (USA, outil de création d'applications mobiles, \$1,6m de levés), **Jaunt** (USA, logiciels de réalité augmentée, \$99,5m de levés), **Freshdesk** (USA, solution pour le support client, \$95m de levés) et **Sendgrid** (USA, cloud email, \$47,36m de levés). Toutes américaines ! On trouvait aussi des stands de **Google**, **Facebook** et **Microsoft**.



Le stand de Google au Web Summit 2015 de Dublin.

Concours de startups

Quid des gagnants de cette année et de l'année dernière des concours de startups du Web Summit ? 40 sociétés auraient levé 1md€ (un milliard). Ce n'est probablement le simple résultat de leur présence sur un stand de 1m2 !

Pour le concours, les pitches étaient organisés sur les trois jours de la conférences sur quatre scènes dans les hall, dans un environnement bruyant et devant un jury de trois personnes. 200 pitches se succédaient en tout. Sponsorisés par Audi. Ils ont eu du bol de ne pas avoir fait cela avec Volkswagen !



Pitches de startups au milieu des stands en atmosphère plutôt bruyante.

Les gagnants étaient, pour la catégorie Alpha, **Connectera** (Pays-Bas) qui détecte la période d'ovulation chez les vaches, et pour la catégorie bêta, **Bizimply** (Irlande) qui propose un système de gestion du temps et de pointage dans les entreprises. Ca fait rêver ! Peut-être les robots qui pointeront un jour à la place des salariés !

A quoi ressemble l'événement parfait ?

Les conférences dans le numérique sont des produits assez décriés. Je m'étais moi-même fait l'écho de l'extrême ennui qui pouvait y régner dans "**L'overdose d'événements digitaux et entrepreneuriaux**" en juin 2015. J'ai ensuite creusé la question de la manière d'intéresser une audience dans la **troisième partie** d'une série sur la "Biologie de la prise de parole en public".

A vrai dire, je ne me suis pas ennuyé dans ce Web Summit. Il y avait suffisamment de startups exposantes pour se faire la main. Pour les choisir, je balayais leur descriptif en quelques mots. Un bon exercice de lecture rapide !

L'intégration de bonnes pratiques de LeWeb dans le Web Summit ne serait pas difficile pour ce qui est des conférences. Mais si celles-ci étaient plus captivantes, cela aurait été préjudiciable aux startups !

Est-ce que la surabondance de startups exposantes était gênante ? Plus pour elles que pour les visiteurs. C'est le principe même de l'innovation : beaucoup de candidats et peu d'élus. On peut augmenter la taille des stands comme on veut, modulo la structure de coûts associées, cela ne changera rien à l'impression de fouillis de l'offre.

On pourrait aussi gamberger sur des solutions entièrement numériques pour découvrir les startups d'un domaine d'intérêt. Il existe des tas de bases de données en lignes telles que la Crunchbase. Mais pour l'instant, aucune n'est construite pour faciliter la découverte des startups. Quelque chose reste à inventer pour éditorialiser intelligemment l'offre de startups sous forme de visites virtuelles thématiques.

On n'est pas prêt pour autant de remplacer la visite IRL (in real life) des startups, et la discussion avec de *vrais gens*. La mode de l'innovation ouverte, le besoin de dénicher les perles rares et la

curiosité humaine continueront de générer l'envie de visiter de telles conférences. Du côté des startups, leur besoin de se faire connaître par les clients, les investisseurs et les médias les appâteront toujours même si les conditions d'exposition sont déplorables et la concurrence rude. *That's the laaaaaaaaawwwww of the West...*

Rendez-vous à Lisbonne pour l'édition 2016 du Web Summit !

Cet article a été publié le 10 novembre 2015 et édité en PDF le 5 septembre 2020.
(cc) Olivier Ezratty - "Opinions Libres" - <https://www.oezratty.net>