

"Sigfox est lancée et maintenant l'entreprise doit s'industrialiser"

Nommé PDG de Sigfox en février dernier, succédant à son co-fondateur Ludovic Le Moan, Jeremy Prince, à la tête de Sigfox US, a pris ses responsabilités alors que l'entreprise, longtemps présentée par l'écosystème comme l'une des ses pépites, était secouée par un plan de sauvegarde de l'emploi et des méthodes de management décriées. L'Anglais dévoile à Maddyness sa vision pour un développement qui sera fortement lié au tracking et au monitoring.

Temps de lecture : minute

29 septembre 2021

Vous avez succédé à Ludovic Le Moan, l'emblématique co-fondateur de Sigfox, dont les pratiques de gouvernance ont été contestées en interne.

Quel PDG serez-vous ?

Quand j'ai réellement pris mes fonctions en septembre, le plan de sauvegarde et la réorganisation de l'entreprise étaient finalisés. Quand une entreprise se redéploie et poursuit son évolution cela nécessite parfois une restructuration. Cela s'est fait en concertation entre les employés, la DRH et Franck Siegel (CEO de Sigfox). Il y a eu 47 départs dont 25 départs volontaires et une réduction de la masse salariale de 13%. À ce jour, nous avons près de 300 salariés propres à Sigfox, et 2000 avec nos partenaires/prestataires de réseau dans le monde où nous sommes présents dans 75 pays.

Ludovic Le Moan incarnait avant tout une vision d'entrepreneur, plus que de " chef d'entreprise " stricto sensu. Son dada, c'est vraiment de lancer une entreprise et il y a trois ans, il exprimait déjà l'envie de prendre du

recul. Aujourd'hui je lui succède avec une vision managériale différente, plus orientée vers la gestion d'entreprise. Sigfox est lancée, et maintenant, l'entreprise doit s'industrialiser.

Quelle vision managériale avez-vous pour Sigfox ?

Pour moi qui ait été rugbyman, l'équipe est le socle de la réussite et ma notion clé du management est *l'empowerment*. Dès lors que l'on fait confiance aux gens et qu'on leur donne de l'espace, cela nourrit l'esprit d'entreprise. Maintenant que nous avons les bonnes personnes au bon endroit, comment recrée-t-on l'élan ? Pour moi, c'est avoir une vision claire de là où on veut aller pour créer l'adhésion autour d'une vision commune, et donner à chacun le pouvoir d'être acteur de cette vision. Partager la vision pour exécuter la stratégie : telle est ma devise.

Sigfox a de nombreux actionnaires, une trentaine au total (Partech, Eurazeo, Total, Enedis, Air Liquide, GDF Suez, Telefonica, etc.). Cela complique-t-il la gestion de l'entreprise ?

Il y a les actionnaires de Sigfox et ceux de nos partenaires, soit en effet plus d'une trentaine au total mais aucun ne sera un gros actionnaire avec 50% de parts. Leur présence n'entrave donc nullement la gestion. Beaucoup de nos actionnaires sont des industriels (automobile, électricité, opérateur de l'industrie télécom...) qui sont autant de portes d'entrée pour trouver des collaborations.

Sigfox se présente comme "le leader mondial de l'IOT avec une technologie qui repose sur le réseau OG" : de quoi s'agit-il et les technologies de l'IOT évoluent-elles?

Le réseau OG, c'est pouvoir envoyer et recevoir des données (via une puce installée dans l'objet connecté) sans avoir besoin de connexions complexes ni de cartes SIM. Il permet de transférer des données de faible taille dans des délais courts sans passer par des réseaux cellulaires. Cette

technologie s'applique dans de nombreux domaines. Pour recevoir trois fois par jour la température de votre climatiseur, nul besoin en effet de transmettre des giga octets de données ! Le réseau " 0G " repose sur la technologie de l'Ultra Narrow Band qui permet à Sigfox d'être un réseau global, sans licence ni roaming, et très peu énergivore. Une tour 5G consomme à elle seule autant que nos quelques 2600 antennes en France!.



À lire aussi

Low Tech vs 5G : comment faire plus et mieux avec moins ?

L'IOT est un marché fait de plusieurs segments avec des cas d'usages différents et pour chacun d'eux, des technologies spécifiques. Sigfox et l'une des ces technologies. Investir dans la technologie pour rester à la pointe reste une priorité. La 0G a pour avantage son prix, sa frugalité, sa simplicité et sa robustesse. Il faut continuer à investir dedans et faire en sorte que la plateforme absorbe toujours plus d'abonnements et de messages. Ce pourquoi nous nous sommes associés à Google en février

dernier.

Vous estimez que l'un vos enjeux est de lancer la troisième phase de développement de Sigfox : quelle est-elle ?

Sigfox entame en effet sa troisième phase, celle de la connectivité et de la géolocalisation qui était inscrite dans la stratégie de développement dès la création de la startup. Le marché de l'IoT étant vaste, le piège est de vouloir tout essayer et d'appliquer la technologie à plusieurs usages. Aujourd'hui, l'une de mes priorités est de me concentrer sur le segment où Sigfox apporte une réelle valeur ajoutée : le tracking et le monitoring, avec la sécurité en back-up, pour accélérer les projets de nos quelque 1 500 clients dans le monde. Nous voulons nous spécialiser dans *l'asset tracking* dans l'industrie automobile, le postal, le fret maritime, les fûts de bière, les véhicules volés...

Nous allons investir dans la R&D sur ce segment où grâce à notre écosystème très compétitif- technologie frugale, devices " plug& play " - nous sommes bien placés pour aller vers de l'ultra low cost. Le coût reste essentiel car à chaque fois que l'on parvient sur le marché à une baisse des coûts, cela ouvre le champ des possibles et fait émerger de nouveaux services. Nous en avons l'exemple avec DHL ou Wakam (ex-La Parisienne Assurance) qui a développé l'assurance à la demande avec de l'IoT. Exploiter la data pour qu'elle offre un "service" et aide à la prise de décision répond à notre stratégie de nous recentrer sur notre cœur de métier. C'est un enjeu d'autant plus majeur que les services sont dans l'IoT le segment enregistrant la plus forte croissance. La vente prochaine de nos réseaux américains et français s'inscrit dans cette volonté de recentrage.

Quelle est la logique qui sous-tend votre partenariat récent avec Google Cloud et sa filiale Coral, dédiée à l'IA? Que permet l'association de l'IA à l'IoT?

Cette décision fait suite à une croissance du nombre de messages envoyés chaque mois par les appareils IoT connectés au réseau Sigfox. Face à un trafic quotidien de messages qui augmente de 145% chaque année et Sigfox qui enregistre plus de 19 millions d'objets connectés, Google absorbe notre capacité à croître, à stocker et à gérer nos données. Cela va faciliter la collecte d'information, améliorer les connectivités et la géolocalisation de nos solutions. Cette collaboration va permettre de transformer un bon nombre d'applications réparties dans tous les secteurs d'activité comme la chaîne d'approvisionnement, la logistique ou l'automobile.



À lire aussi

AlgoTransparency : Reprendre le contrôle sur les biais algorithmiques

Le partenariat avec sa filiale Coral doit, lui, aboutir au développement de l'intelligence artificielle dans les appareils connectés de l'IoT. Le but est de créer de l'intelligence dans la collecte de données pour mieux l'analyser et en tirer une valeur ajoutée. Avec Coral, nous voulons que les développeurs réfléchissent à des solutions qui associent IA et IOT car à ce

jour, il n'existe pas de solutions concrètes. Ce partenariat rapproche nos deux écosystèmes : c'est un partenariat technologique où l'on va faire cohabiter nos solutions IoT avec les solutions de l'IA.

Avez-vous d'autres partenariats en ce sens ?

Nous allons améliorer nos partenariats déjà existants avec cette valeur ajoutée de l'IA. En 2018, Sigfox a signé un contrat de partenariat avec Senioradom, un spécialiste de la téléassistance connectée destinée aux seniors. La startup Senioradom pose des capteurs dans l'appartement d'un senior utilisant le réseau Sigfox pour transmettre l'info. Avec l'IA, ces capteurs vont enregistrer le comportement de la personne et l'IA va créer une " routine de vie ". Quand la routine n'est pas respectée, cela va générer des alertes.

La sécurité étant l'un des sujets les plus importants pour le futur des objets connectés, quels systèmes de sécurité Sigfox a-t-il mis en place ?

La sécurité vient d'abord avec les appareils car les devices ne communiquent que s'ils doivent envoyer un message : c'est la logique du plug&play. La sécurité est également soutenue par la technologie radio : la résistance au brouillage est d'autant plus très performante que l'Ultra Narrow Band envoie un message en forme de "flèche" , bien plus difficile à intercepter que s'il s'agissait d'un message en forme de "bloc" . D'autre part, Sigfox a intégré la fonctionnalité TPM (Trusted Platform Module) dans les stations de base afin de sécuriser toutes les clés impliquées dans les divers mécanismes de sécurisation des stations de base. En bout de chaîne, les plateformes informatiques des clients sont connectées au Cloud Sigfox à l'aide d'interfaces cryptées HTTPS. Et avec Google Cloud, cela apporte une garantie sécurité supplémentaire à notre écosystème.

Quels sont vos projets?

Sigfox peut œuvrer dans tous les domaines d'activités possibles et tous

les secteurs imaginables. L'IoT peut s'appliquer à une multitude de domaines: solutions intelligentes pour l'agriculture de précision, industrie 4.0, ville intelligente, fret, postal, les services... Par l'intermédiaire de nouvelles plateformes et API (Application Programming Interface), nous voulons nous rapprocher des industriels pour mieux les accompagner dans la gestion de leurs données. Notre prochaine génération de solutions IoT pour la fabrication aideront par exemple le secteur manufacturier à rationaliser les opérations, à réduire les coûts et à acquérir de nouvelles connaissances. Cela aidera aussi à rationaliser la gestion du personnel et de l'activité et nous conduisons actuellement une opération pilote avec une chaîne de restauration américaine qui a plus de 500 restaurants dans le monde.

Quant aux projets que nous pouvons dévoiler, KCCS, le Sigfox japonais, vient de signer un contrat pour tracker 1 million de palettes. Au Japon également, Sigfox a conclu un partenariat avec les pneus Bridgestone dédiés aux poids lourds : un capteur donne la pression des pneus et la communique, et pourra à l'avenir offrir un panel de services. On vient de signer dans plusieurs pays dont le Brésil et la Croatie des contrats de monitoring des compteurs à gaz, à eau et à électricité. Nous sommes également présents dans le fret de fûts de bière où des capteurs installés dans le fût permettent le suivi de la marchandise et le contrôle de sa qualité.



À lire aussi
Ce que cette semaine historique dit de la French Tech

Article écrit par Pauline Garaude