Premier distributeur exclusif de l'IoT

IOTBOX est référencé chez plus de dix grands comptes de l'industrie française pour apporter des innovations IoT à fortes valeurs ajoutées au travers d'un catalogue en ligne.

Qui sommes-nous ?

IOTBOX est le fruit d'une rencontre : celle d'un serial start-upper ayant oeuvré à créer des solutions innovantes, et celle d'un consultant sénior en stratégie ayant cherché à créer de la valeur pour ses clients grands comptes. Cette rencontre a débouché sur une analyse simple :

Les grands comptes recherchent des solutions innovantes, souvent sur Google, et passent beaucoup de temps à évaluer des startups via des équipes parfois nombreuses. Ils déploient peu de solutions de façon industrielle par manque de visibilité sur les futurs ROI et sur les efforts d'intégration nécessaires.

Les startups ont peu de commerciaux, communiquent relativement mal et ne sont pas experts en marketing. Elles passent beaucoup de temps précieux à faire des prototypes pour des grands comptes qui déploient rarement à grande échelle.

IOTBOX est la réponse à ces 2 constats. D'une part, nous apportons un service clés en main aux grands comptes en les aidant à analyser des solutions End to End qui leurs apportent de véritables ROI. D'autre part, nous aidons les startups à augmenter leur chiffre d'affaires grâce à de la mise en relation et à une approche marketing efficace.

« Nous présentons aux grands groupes un catalogue de solutions comprenant un prix et un ROI et intégrons tous les membres de l'écosystème nécessaires au déploiement industriel ».
Samir Djendoubi, **CEO IOTBOX et stratège IOT.**

Sommaire

ÉDITO	**01**
LES GRANDS-COMPTES	**2-4**
Nos services aux grands-comptes	03
Méthodologie et formations	04
Le catalogue	04
LES STARTUPS	**5-6**
Nos services aux startups	06

Édito : notre vision du business.

Le business de l'IOT est basé sur 6 composantes NÉCESSAIRES pour réaliser un déploiement industriel :

1. Une **solution** doit répondre à un besoin pour lequel nous pouvons caractériser le retour sur investissement en avance de phase.

2. Le projet doit être **financé à partir de l'analyse de ROI** et ne pas attendre l'expérimentation.

3. Le sponsor du projet doit avoir le temps de s'en occuper et doit disposer dans son équipe d'un chef de projet ayant des leviers suffisants pour lancer le déploiement.

4. Le projet **doit être porté par une structure** en capacité d'assumer financièrement les aléas du projet. Il est recommandé que ces aléas soient d'ailleurs au minimum provisionnés en avance de phase.

5. Pour réaliser un déploiement à grande échelle, il est indispensable d'identifier **un expert métier** côté client.

6. La startup ou ses partenaires doivent être en capacité de piloter le projet et d'en démontrer la valeur.

Sans ces **6 points**, un projet IOT ne peut pas être sereinement mené à son terme. En revanche, lorsqu'ils sont pris en compte, les retours sur investissements sont colossaux ! De ce fait, nous trouvons toujours des ROI intéressants.

IOTBOX travaille avec les grands groupes et les startups pour valider les 6 points avant de lancer toute initiative. Grâce à cette approche nous maximisons le potentiel des grands comptes à générer du revenu via l'innovation.

Les grands-comptes.

Nos services aux grands-comptes.

IOTBOX est un accélérateur d'innovation pour les grands comptes. Via un abonnement mensuel, nous offrons les services suivants :

1. La mise à disposition en ligne d'un catalogue de 50 solutions dès début mai 2018 qui s'enrichit chaque mois de 10 solutions.

Chaque fiche du catalogue présente :
- Les fonctionnalités et l'architecture de la solution.
- Un exemple de déploiement chez un grand compte.
- Une analyse du ROI observé.

2. L'organisation d'un workshop d'une demi-journée par mois sur un sujet choisi par le grand compte. IOTBOX présente sur la problématique retenue une étude de cas comportant :

- **Une analyse** de retour sur investissement concernant le problème donné.

- **La présentation d'une solution** de startup répondant à la problématique parmi les 800 startups identifiées par IOTBOX.

- Si aucune solution de startup ne couvre le besoin, nous présenterons une **analyse des coûts de conception et de développement pour mettre en place une solution** ad hoc.

Exemples : *Change management, gestion de l'obsolescence, maintenance liée à la batterie, calcul du maintien en conditions opérationnelles…)*

- Un planning

- Une analyse de risque

- **Une structure projet** avec un intégrateur et différents acteurs permettant de délivrer un projet industrialisé.

3. L'organisation de deux meetups par mois permettant aux grands comptes de confronter entre eux leurs problématiques au travers du prisme d'une thématique précise.

Exemples : *Analyse du ROI dans le smart office, retour d'expérience d'expérimentation de maintenance prédictive...*

4. Le sourcing et la mise en relation de startups ou de membres de l'écosystème répondant à une problématique identifiée.

5. Recommandations et conseils sur des problématiques ciblées.

6. Formations spécifiques ou génériques, veille technologique via 10 articles en français par mois traitant de sujets autour de la digitalisation des entreprises.

Méthodologie et formations

IOTBOX réalise **le sourcing de startups** répondant à des problématiques connues des industriels.

Pour chaque solution, nous analysons le résultat d'un **déploiement** chez un grand compte. Nous en déduisons un ROI et une structure permettant de réaliser la mise en oeuvre à l'échelle industrielle.

La structure de déploiement est alors chiffrée au travers d'un exemple afin de donner de la visibilité sur les prix et les gains potentiels.

Nous réalisons des formations génériques via un module de découverte de l'IOT sur une journée.

Ce module de découverte permet de :

1. Balayer l'ensemble des techniques existantes, du capteur jusqu'aux technologies de l'information, permettant de mettre en oeuvre de l'IOT.

2. Deux startups viennent présenter un retour d'expérience sur des cas réels de déploiements industriels.

3. Fournir des exemples de calculs de ROI sur des solutions déployées grâce à IOTBOX.

4. IOTBOX réalise des **formations spécifiques** sur des domaines précis liés à l'IOT (benchmark de plateforme, comparatifs de réseaux IOT, vision des technologies de capteurs…) d'une demi-journée, à la demande d'un grand groupe.

Le catalogue

Notre catalogue présente **3 aspects d'une solution digitale** :

1. Les fonctionnalités et l'architecture.

2. Une étude de cas sur le déploiement chez un client.

3. L'analyse du ROI chez ce client.

Nous présentons **une solution du catalogue** tous les mois à chaque grand compte afin qu'il en évalue la pertinence et identifie une possibilité de déploiement.

Les startups.

Nos services aux startups.

IOTBOX est un accélérateur de business pour les startups permettant gratuitement de :

- **Exposer leurs solutions** au travers d'une fiche thématique à de multiples grands comptes.

- **Générer des leads qualifiés** lorsque leur solution répond à un besoin exprimé chez un des grands comptes ayant le catalogue.

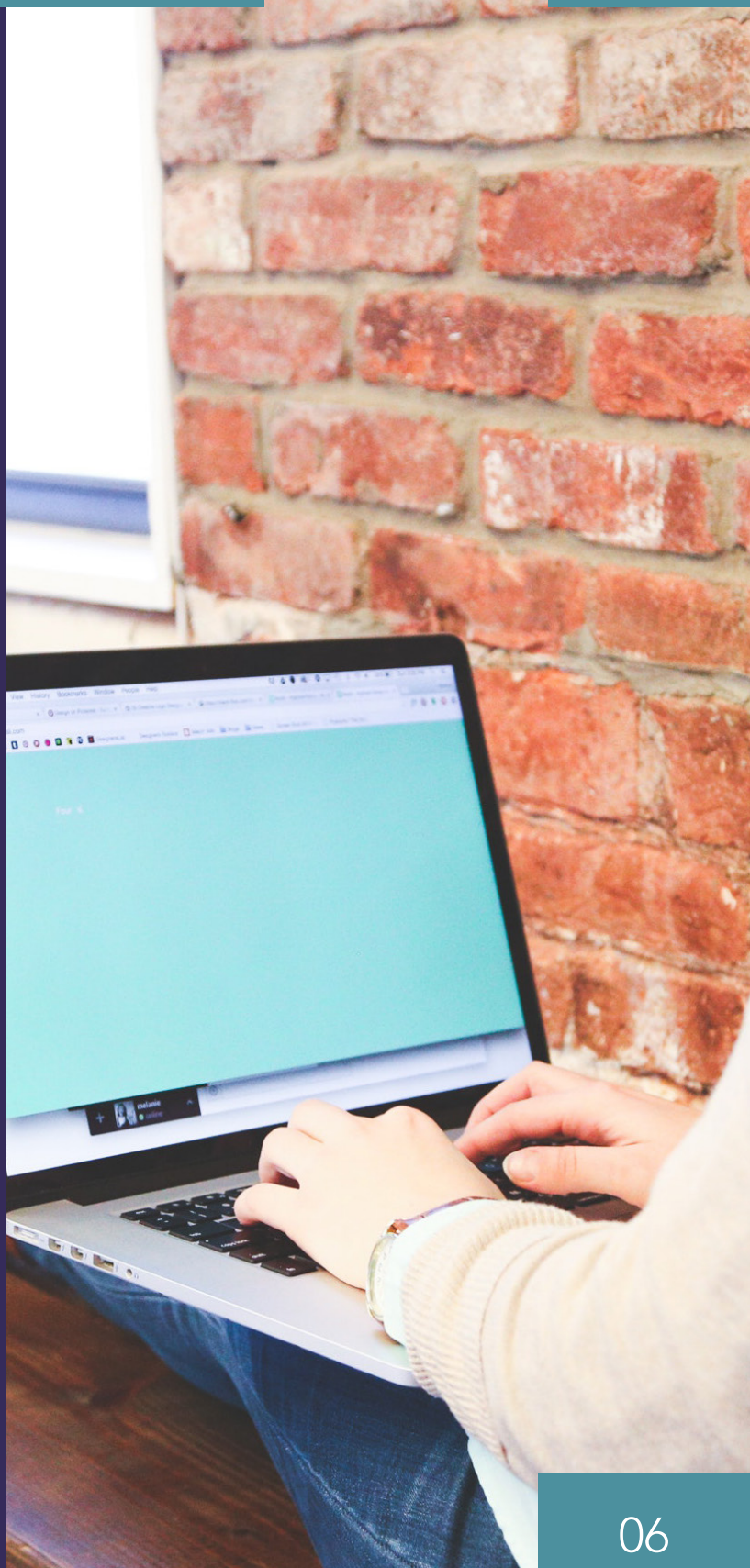
- **Aider les startups à modéliser leur ROI et à le présenter à des grands comptes** et, éventuellement, à faire pivoter une offre de produit en offre de service.

- **Aider les startups** à identifier des membres de l'écosystème nécessaire au développement de la valeur de leur offre (exemples : intégrateur réseau, acteur du change management, financiers).

- **Décupler leur force commerciale.**

- **Les accompagner lors de salons** en mutualisant les coûts, notamment le CES 2019.

- **Les accompagner** dans leur recherche de fonds en structurant leur offre et leurs process.



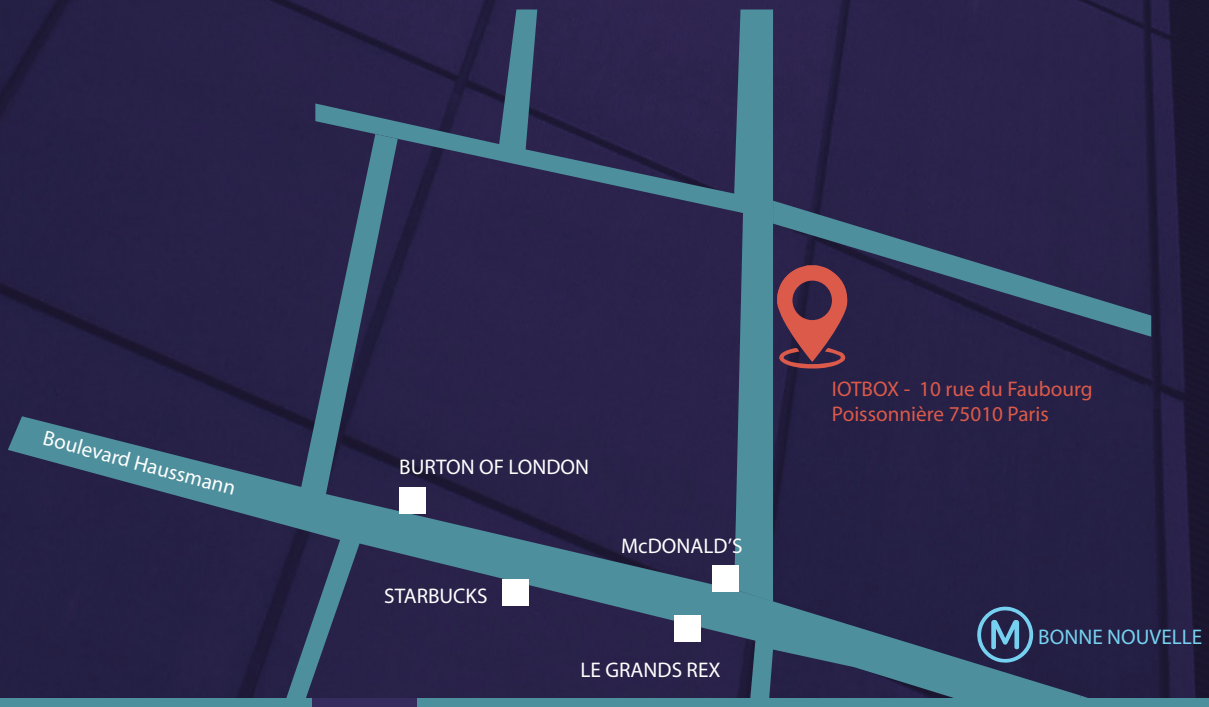
Contactez-nous

Philipe Belhomme :
06 18 43 41 34
philippe@iotbox.fr

Samir Djendoubi :
06 14 38 39 87
samir@iotbox.fr

« Take the right decisions, stay ahead of competition. »

By IOTBOX



Où nous trouver ?

10 rue du faubourg
poissonnière, 75010 Paris

Suivez-nous :

iotbox.fr

iotbox_fr

company/iotbox