



# IOTBOX

Take the right decisions, stay ahead of competition

## Premier distributeur de l'IoT

IOTBOX adresse tous les comptes industriels français, des membres du CAC40 jusqu'aux PME et ETI pour leur apporter des innovations IOT à fortes valeurs ajoutées au travers d'un catalogue de solutions référencées.

## 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 larges. 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 expertes en marketing. Elles passent un temps précieux à faire des prototypes pour des grands comptes qui les déploient rarement à grande échelle.

**IOTBOX est la réponse à ces 2 constats.** D'une part, nous apportons un service clé 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.

# Sommaire

<b>NOTRE VISION</b>	<b>01</b>
Nos services aux grands comptes	02
Méthodologie	03
Nos services aux startups	04



# Notre vision

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 avant même son industrialisation.

**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 créer un comité de pilotage** avec des leviers suffisants pour organiser et manager le déploiement sur toute l'extension du projet, en levant toutes les oppositions primaires, qu'elles soient techniques, managériales et financières.

**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 avant son industrialisation.

**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 répondre à ces 6 points pour chacune des initiatives IOT.



# Nos services aux grands comptes.

IOTBOX est un accélérateur d'innovation, mettant au service des grands comptes des activités à la carte pour accompagner leurs innovations. Les activités mises à disposition sont :

**1. Une journée de formation** sur les technologies et les cas d'usages de l'IOT vous permettant de former vos équipes pour vous projeter sur la réalisation de projets IOT.

**2. Une analyse exploratoire** pour définir les cas d'usages les plus pertinents à partir d'une bibliothèque de 23 cas d'usages, les plus utilisés par nos consultants sur les 3 dernières années.

**3. Une journée d'innovation** sur un thème qui est au coeur de votre réflexion, avec une matinée présentant les éléments de la problématique et une après-midi autour d'un workshop d'innovation pour déterminer comment l'IOT peut répondre aux enjeux exprimés.

**4. L'écriture de cahier des charges et le pilotage d'une consultation** autour d'un sujet IOT.

**5. La sélection de solutions pertinentes de startup** référencées dans notre catalogue de distribution répondant à un cahier des charges ou à une expression de besoin issue de l'analyse exploratoire ou de la journée d'innovation.

**6. Le calcul de revenus et de coûts** des cas d'usages retenus, grâce à l'analyse de la valeur et au coût catalogue de chacune des startups que nous distribuons.

**7. Une proposition de déploiement** de la solution, prenant en compte toutes les dimensions du projet (intégration, déploiement du HW, achat des communications, change management ...)

**8. Le pilotage** et la mise en oeuvre de la solution retenue.

Chaque prestation est indépendante et répond à une étape de la mise en oeuvre d'un projet IOT. Les prestations sont basées sur des unités d'oeuvre activables à la demande.

# Méthodologie

Notre méthodologie se base sur 2 axes majeurs :

**1. Nous créons une bibliothèque de cas d'usages courants de l'IOT.** Nos experts réalisent après chaque projet une fiche cas d'usage avec quatre rubriques :

- Quel a été le besoin fonctionnel ;
- Quels sont les sources d'optimisations en matière de processus ;
- Quels sont les leviers technologiques mis en oeuvre ;
- Quel a été le bilan financier de l'opération ;

Cette **bibliothèque de cas d'usage** nous permet d'analyser les problématiques des grands comptes au travers d'un retour d'expérience. En sommant ces retours d'expériences, nous sommes en mesure de trouver les cas d'usages les plus fréquents, ou de catégoriser les cas d'usages applicables sur certains verticaux ou certains métiers.

**2. Nous auditons et référençons des startups.** Nous créons un catalogue de startup, en nous attachant à **4 critères** :

- Quelle est la valeur de l'offre de la startup ;
- Est-ce que l'offre de la startup est mature ;
- Quel est le prix de déploiement d'un projet typique ;
- Est-ce que la startup dispose d'une équipe crédible ;

Suite à l'analyse de ces 4 critères, nous attachons chaque startup à l'une ou à plusieurs des cas d'usages que nous avons bâti.

Notre méthode est axée sur des déploiements de l'IOT qui se concentre sur le « buy » plutôt que sur le « make ».





# 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 grand compte.

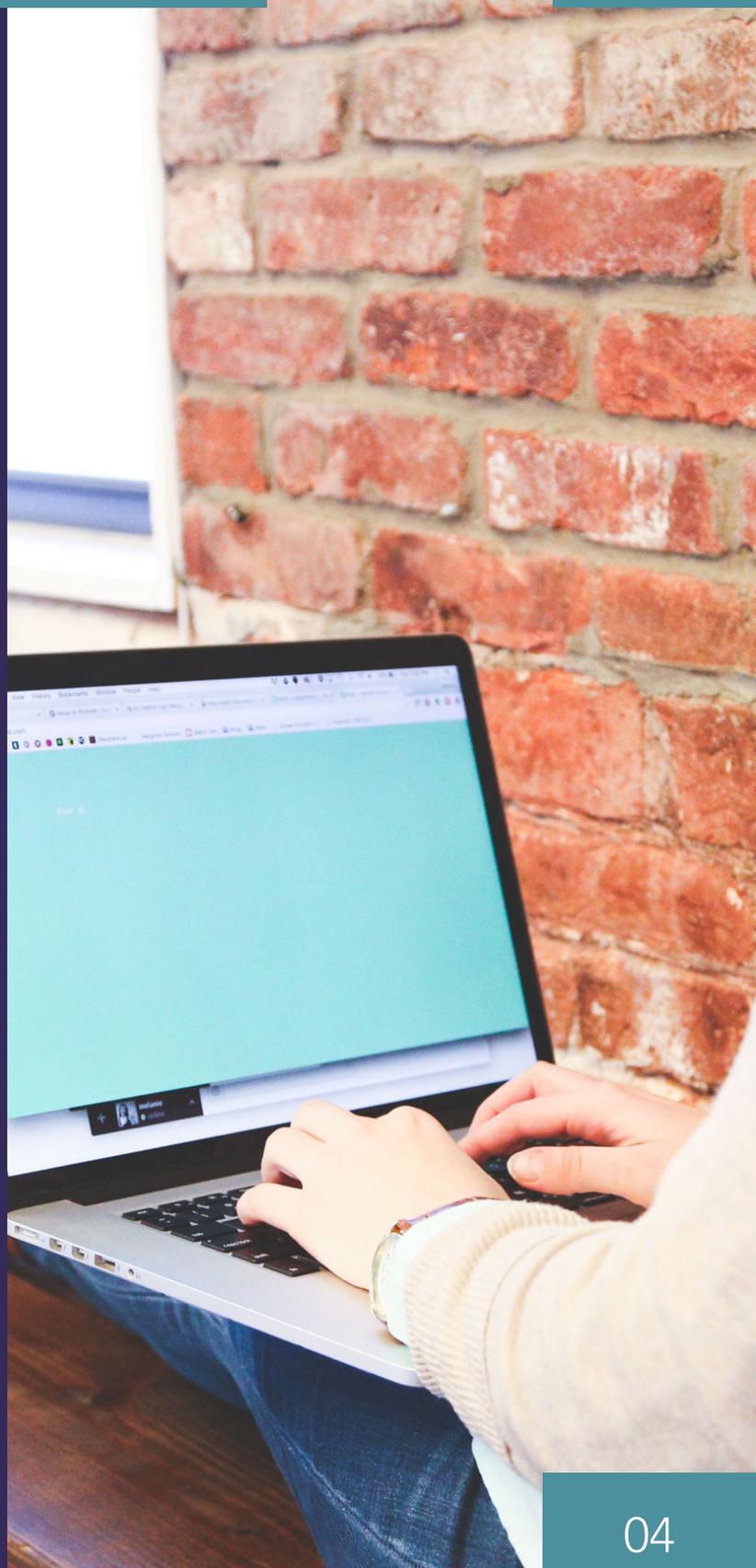
- **Aider les startups à modéliser leur ROI et à le présenter à des grands comptes** et éventuellement faire évoluer leur offre vers des besoins récurrents identifiés par IOTBOX lors des analyses de cas d'usages.

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

- **Découpler leur force commerciale.**

- **Les accompagner lors de salons** en mutualisant les coûts.

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





## *Contactez-nous*

Philippe Belhomme :  
06 18 43 41 34  
[philippe@iotbox.fr](mailto:philippe@iotbox.fr)

Samir Djendoubi :  
06 14 38 39 87  
[samir@iotbox.fr](mailto:samir@iotbox.fr)

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

By **IOTBOX**

### Où nous trouver ?



134 avenue de villiers,  
75 017 Paris

### Suivez-nous :



[iotbox.fr](http://iotbox.fr)



[iotbox\\_fr](https://twitter.com/iotbox_fr)



[company/iotbox](https://www.linkedin.com/company/iotbox)