



Cyrille Le Floch en compagnie de Guillaume Houssay (g.) et Jean-Samuel Reynaud, directeur technique : « L'histoire de Qowisio s'est même construite à cinq, avec aussi Xavier Eme et Ahmed Mtajuka ».

CYRILLE LE FLOCH BIO EXPRESS

1996 : diplôme de l'École supérieure de l'électronique de l'Ouest (Eseo)
 1997-1999 : ingénieur chez Bouygues Telecom, il participe au déploiement du réseau en Bretagne et Centre.
 1999-2003 : ingénieur chez T-Mobile, notamment aux Pays-Bas et en Allemagne.
 2003 : fonde sa première start-up Acurio, un éditeur de logiciel pour les telecoms.
 2009 : crée Qowisio avec Guillaume Houssay.

QOWISIO CARTE D'IDENTITÉ

Création en 2009
 Présente dans 40 pays, dont une filiale à Austin (Texas)
 6,2 millions d'euros de chiffre d'affaires en 2015
 50 salariés

découvrir », répète-t-il, se disant « chaque jour surpris de découvrir de nouveaux besoins. » Ces usages insoupçonnés, le chef d'entreprise les déniche d'abord en discutant avec les patrons de PME locales. « Je passe énormément de temps avec eux, pour comprendre comment ces entreprises fonctionnent et leur proposer des solutions adaptées », appuie-t-il. Sûr de la pertinence de

son modèle, Cyrille Le Floch a pris le contrepied de ses concurrents en refusant de faire de Qowisio « un opérateur télécom ». Lui mise sur une solution « clé en main » incluant la connectivité dans le prix de l'objet connecté, sans aucun abonnement. « Ce modèle sera la norme à l'avenir », prédit celui qui porte son regard loin vers le futur. Pour ne jamais dévier de son cap, Cyrille Le Floch

suit à la lettre sa devise : « Audace, proximité, indépendance. » Trois valeurs qu'il compte porter en tant que secrétaire du réseau thématique French Tech « Objet connecté et manufacturing. » Un poste pour lequel il s'est déclaré candidat en septembre.

Chloé Bossard

Qowisio, le bas-débit à pleine vitesse

La start-up spécialisée dans les objets connectés a lancé cette année son réseau bas-débit en France, et ouvert sa première filiale aux États-Unis.

Qowisio, c'est la start-up française qui monte. De trois millions d'euros en 2014, le chiffre d'affaires de cette pépite angevine a atteint 6,2 millions en 2015 et devrait largement dépasser les 10 millions cette année. « Nous avons prévu de doubler notre résultat tous les ans pendant les cinq prochaines années », annonce son président, Cyrille Le Floch. Une réussite insolente, qui surfe sur le développement à grande vitesse des objets connectés. Lancé en grande pompe en juin dernier, son réseau public bas-débit permet de relier des objets à plusieurs kilomètres de distance, avec un coût de connectivité très bas et une faible consommation énergétique. Plus de mille antennes ont été déployées sur tout le territoire national, grâce aux 10 millions d'euros levés en juin 2015. Qowisio s'est ainsi lancée dans la guerre des ondes

en concurrençant le numéro un du secteur, le Toulousain Sigfox. « Nous sommes les seuls à proposer le réseau, mais aussi la production des capteurs. C'est ce qui nous permet d'avoir des prix très bas », explique le président Cyrille Le Floch.

Des applications multiples

Les applications de cette technologie sont multiples, de la PME qui souhaite localiser ses palettes, au loueur de vélo qui veut savoir combien de cycles sont disponibles dans chaque station. Le bailleur social Angers Loire Habitat l'utilise également pour vérifier et contrôler la température de 600 appartements, en vue de réaliser des économies d'énergie. Pour répondre à cette demande croissante, Qowisio doit s'étendre. Forte de 50 sala-

riés, dont 35 à Angers, la start-up a installé en septembre dernier son nouveau site de production à la Wise Factory, bâtiment qui abrite également la Cité de l'objet connecté à Saint-Sylvain-d'Anjou. Un an plus tôt, c'est le siège de l'entreprise qui quittait le site historique d'Andard pour des locaux flambant neufs, rue Fulton à Angers.

C'est d'ici que la start-up intensifie son développement à l'international. Déjà présente dans 29 pays émergents, Qowisio a ouvert au printemps sa première filiale à Austin, au Texas, et envisage de conquérir les marchés européen et indonésien. Une deuxième levée de fond est en cours pour financer ce projet.

Ch. B.