

Big data orienté sur le segment industrie

FIREFLY. *La start-up évolue vite dans une tendance grandissante du management IT.*

STÉPHANE GACHET

Alors que le big data passe déjà pour une notion ultra-banalisée, l'industrie semble encore nettement sous-équipée. C'est sur ce constat que la start-up Firefly, basée à Zoug, teste son modèle d'affaires. Après quelques mois d'activité, la microstructure profite de plusieurs entrées dans l'industrie en Suisse et à l'international, dans plusieurs domaines cibles, dont les sciences de la vie, surtout pharma, le discrete manufacturing, les machines et les biens de consommation. La singularité du projet, selon son initiateur Martin Schiesser (45 ans, ex-Accenture), tient sur le positionnement, en l'occurrence la focalisation sur le contexte SAP. Un must en matière de management IT, qui présente l'avantage d'une focalisation naturelle sur les grands comptes, SAP comptant parmi les solutions les plus complètes du marché, plutôt réservé à la haute industrie.

Firefly repose sur cinq actionnaires, dont Martin Schiesser, très largement majoritaire. Avec le projet d'ouvrir progressivement le capital-actions, y compris aux collaborateurs (cinq à ce jour, 11 d'ici la fin de l'année, projection plus de 100 collaborateurs en 2017), sur un mode partenaire. Il est aussi



MARTIN SCHIESSER (CEO).

La singularité du projet tient sur le positionnement.

prévu de faire entrer un investisseur d'ici la fin de l'année. L'objectif à cinq ans est de réaliser un chiffre d'affaires de 25 millions de francs, à multiplier par cinq sur un horizon de dix ans. Pour atteindre ces objectifs, Martin Schiesser prévoit une internationalisation rapide, à travers des filiales pays. La prochaine étape est déjà en vue, en Allemagne, où Firefly compte déjà quelque clientèle.

Le modèle repose sur trois approches: conseil, plateforme IT, services externalisés. Le consulting figurant en première option. Dans les projections, le développement de la plateforme informatique devrait être réalisé sur le mode co-innovation, à travers le financement des premières entreprises clientes.

La plateforme elle-même repose sur le croisement de trois niveaux

de données, rassemblées de «SAP à Google». Le résultat se lit de manière graphique, distinction majeure selon le créateur, précisant qu'il ne s'agit pas d'une banque de données relationnelles traditionnelles. «Les grandes entreprises évoluent dans un contexte data complètement hétérogène nécessitant un degré d'analyse très poussé.» Il rappelle aussi que l'environnement général va se complexifiant, pas seulement dans les domaines les plus proches des grandes tendances réglementaires. C'est vrai pour une industrie comme le pharma, mais pas seulement. Il donne l'exemple d'une simple pizza surgelée, qui se trouve aujourd'hui au cœur d'un faisceau d'informations d'une densité inimaginable: ingrédients, farine, lait, élevage des animaux, conditions de travail des producteurs, hygiène, etc. ■

LE MODÈLE REPOSE
SUR TROIS APPROCHES:
CONSEIL, PLATEFORME
IT, SERVICES
EXTERNALISÉS.
LE CONSULTING
FIGURANT
EN PREMIÈRE OPTION.