

# Iskn, la startup qui veut effacer les frontières du réel et du virtuel grâce au dessin numérisé

---

**Créée en février 2014 après 4 ans de recherche et développement, la startup Iskn est à l'origine de la Slate, une ardoise qui permet de numériser les croquis et écrits en temps réel. Retour sur son histoire avec ses fondateurs Tristan Hautson, Jean-Luc Vallejo et Timothée Jobert.**

L'aventure d'Iskn pourrait presque faire penser à l'épilogue d'un film à succès : un matin d'hiver, de la neige, et trois hommes aux profils on ne peut plus différents qui se rencontrent dans un sous-sol. L'histoire se passe en 2010, au CEA LETI (*l'un des centres de recherche les plus innovants du monde*), dans lequel s'installe un laboratoire d'innovation ouverte et dont les trois futurs entrepreneurs profitent pour échanger. Tristan Hautson est alors ingénieur en système embarqué, Jean-Luc Vallejo est responsable de plateforme microélectronique (après un passage remarqué en centre de formation de football), tandis que Timothée Jobert travaille au sein du groupe Ux et Créativité sur les expériences utilisateurs de demain.

Très vite, les trois hommes prennent l'habitude de débattre et de réfléchir ensemble. Leur sujet de prédilection ? Les nouvelles manières sensibles d'expérimenter le numérique. Il s'agit d'arriver à rendre le numérique moins froid, moins désincarné en le mettant en phase avec notre propension naturelle en tant qu'humain à explorer et à agir sur le monde à travers une multitude d'objets. Les échanges sont vifs et plein d'enthousiasme. Ainsi naît l'idée d'une bague aimantée localisée par une matrice de magnétomètres qui capture littéralement le trait dessiné par le main pour le numériser. La solution est

développée par une équipe menée par Tristan Hautson suivant une démarche centrée utilisateurs autour de deux marchés : l'écriture et l'interaction tangible 3D. Une vague idée de base, qui sera pourtant développée en un temps record par Tristan.

*« Au bout de trois ou quatre mois, nous avons des résultats probants »*

Jean-Luc Vallejo, cofondateur de Iskn

Le résultat de la démonstration est si « magnétique » que progressivement toute une équipe informelle d'ingénieur-chercheurs issue du CEA se rassemble autour de Tristan Hautson. Les premiers résultats ne se font pas attendre : au cours des mois qui suivent et après de nombreux essais, le projet Iskn voit enfin le jour, porté par une équipe de cinq personnes dans les locaux du CEA-Leti.

*« En avril 2012, nous ne sommes plus à la cave, nous sommes installés au premier étage ! »*

Jean-Luc Vallejo

Il faudra pourtant encore attendre quelques mois pour que le concept soit validé. En octobre 2012, et alors qu'ils participent au salon Experimenta de Grenoble, les trois entrepreneurs mettent en place avec le peintre Matt B une performance de digitalisation en temps réel d'une peinture à l'acrylique. Le public est impressionné, allant même jusqu'à vérifier par eux-mêmes s'il s'agissait d'une vraie peinture et non d'une image pré-dessinée qui aurait été pré-enregistrée en numérique.

## **Du projet à l'officialisation de la startup...**

Une vraie réussite pour l'équipe qui, après cet engouement, en est venue à l'idée d'utiliser sa technologie pour créer, à destination de ce public de créatifs, une « couverture d'iPad intelligente », soit l'ancêtre de la Slate actuelle. Pour valider le concept et trouver les moyens de financer le développement d'un tel produit, Clément Rosset (le premier employé de la startup) propose de lancer une campagne sur la plateforme de crowdfunding américaine Kickstarter. L'opération, aussi soigneusement préparée que scénarisée, est une réussite. L'objectif financier est littéralement pulvérisé : près de 350 000 euros ont été récoltés en 30 jours, pour 2 500 donateurs répartis dans 58 pays. L'étape décisive de la création de l'entreprise est, elle, franchie : Iskn SAS est validée le 14 février 2014.

Cette même année 2014, les équipes se sont concentrées sur le passage d'une technologie de laboratoire à un produit grand public, avec l'idée de délivrer un produit fiable et utilisable par tous les créatifs, le tout en moins d'un an pour pouvoir livrer, fin 2014, le produit à la communauté Kickstarter qui avait participé au projet.

*« Coordonner l'industrialisation d'un produit rupturiste comme la Slate, c'est découvrir les mille et une choses à gérer pour passer du prototype à un « vrai produit ». Et quand vous avez moins d'un an devant vous, cela relève plus de la course d'obstacles que de la promenade de santé... Mais c'est fou tout ce qu'on apprend ! »,* précise Clément Rosset, responsable du développement produit et des opérations.

En parallèle, en octobre 2014, adossée à cette validation par le marché, visible à l'international et ayant démontré la cohésion de son équipe, la startup fera, en grande partie grâce au succès de sa campagne Kickstarter, une levée de fonds de deux millions de dollars auprès d'investisseurs prestigieux parmi lesquels Pascal Cagni, DG et VP Apple Europe de 2000 à 2012, Xavier Niel, CEA investissement et, en leader, Partech Ventures.

## **...Et du lancement de la Slate au 30 000ème utilisateur**

L'année 2014-2015 aura été dédiée à la maturation de la Slate et à ses nombreuses améliorations grâce aux retours des premiers utilisateurs de Kickstarter. Le premier produit n'étant pas parfait, la Slate passe par plusieurs versions pour finalement être commercialisée en septembre 2015. Quelques mois plus tard, en juin 2016 et alors que la startup compte déjà 15 000 utilisateurs, la Slate 1 est en rupture de stock. Le temps pour l'équipe Iskn de délocaliser son produit en Chine, un non-choix pour l'équipe lorsque l'on veut se lancer dans la distribution à une échelle de plusieurs dizaines de milliers d'objets, et surtout de professionnaliser encore le processus d'industrialisation.

*« La clé du produit est sur l'enrichissement continue de la Slate pour arriver à en faire un produit épanouissant pour des utilisateurs éclairés dans les arts graphiques »*

**Jean-Luc Vallejo et Timothée Jobert**

Ainsi naît en octobre 2016 la Slate 2, plus précise au design plus simple et intuitive avec de nouvelles fonctionnalités. Elle a conquis plus de 10 000 utilisateurs en décembre 2016, notamment grâce à sa présence dans les enseignes Darty, Boulanger, Cultura et la Fnac, ainsi qu'avec un certain nombre de magasins indépendants, tels que les Apple Premium Reseller. Iskn compte, quant à lui, plus de 30 000 utilisateurs.

## **3 millions de CA et une vision internationale**

Aujourd'hui, et avec un chiffre d'affaires 3 millions d'euros, Iskn vise désormais un déploiement international de sa solution, mais annonce également une stratégie de diversification de ses activités toujours basée sur la même technologique dans le monde du gaming. Ses perspectives d'évolution, elles, sont donc conséquentes avec une croissance à 3 chiffres sur l'année prochaine, un déménagement et un recrutement massif pour doubler voire tripler les effectifs, le tout adossé à une nouvelle levée de fonds de plusieurs millions d'euros.