

IoT : Actility lève 16 millions d'euros pour poursuivre sa consolidation sur un marché en expansion

Actility, désormais dédiée à l'Internet des Objets (IoT), lève 16 millions d'euros auprès de ses investisseurs historiques pour confirmer sa position sur un marché que la société juge particulièrement porteur.

Temps de lecture : minute

7 décembre 2023

Actility avait fait la une en 2017, avec une importante levée de fonds de 70 millions d'euros auprès des principaux opérateurs de télécommunications (Orange, KPN, Inmarsat, Foxconn, Swisscom), de fonds tels que Ecotechnologies géré pour le compte de l'État par Bpifrance, BNP Paribas, Ginko Ventures, Indinvest, et d'acteurs industriels comme Bosch, Cisco ou Creadev.

Depuis, l'entreprise, créée en 2010, a cédé son activité principale de flexibilité énergétique à son ancien client Veolia, qui l'opère aujourd'hui sous le nom de Flexcity. Actility qui se concentre dorénavant sur sa seconde activité dédiée à l'Internet des Objets (IoT), annonce une levée de fonds de 16 millions d'euros auprès de ses investisseurs historiques.

Actility se consolide après s'être recentrée

« Le marché de l'électricité est extrêmement régulé. Avec un taux de croissance de l'ordre de 10 à 15%, il impose d'ouvrir de nouveaux pays

pour grossir significativement et donc un important travail de lobbying auprès des régulateurs. Après avoir prouvé le concept, nous étions convaincus qu'un groupe de l'ampleur de Veolia était en meilleure position que nous pour poursuivre l'histoire », raconte Olivier Hersent, fondateur et CEO d'Actility.

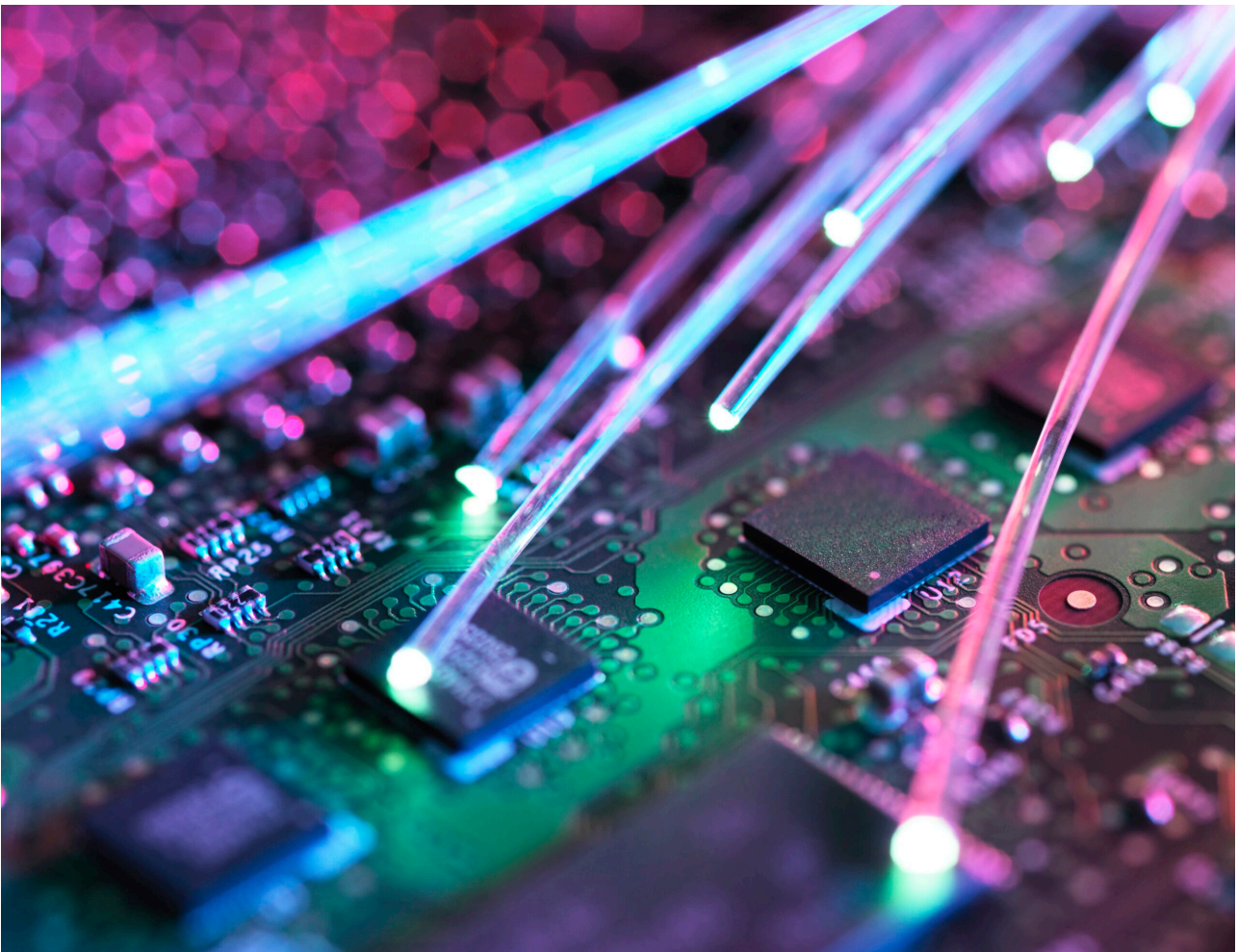
Grâce à ce choix stratégique, Actility a pu se recentrer sur l'IoT, un marché qui affiche des taux de croissance particulièrement porteurs. La société revendique aujourd'hui la place de leader mondial des solutions de connectivité industrielle pour l'IoT massif à faible débit et à faible consommation (LPWAN ou Low-Power Wide Area Networks), avec plus de 4 millions d'objets actifs et un réseau LPWAN qui compte déjà plus de 40 000 stations de base.

« Du fait de sa nature industrielle et de la complexité des enjeux, le déploiement de la technologie IoT a pris plus de temps que prévu. Toutefois, nous sommes désormais entrés dans une phase de croissance soutenue. L'adoption par les entreprises ayant presque doublé chaque année, stimulée par la digitalisation de l'économie. L'IA ne peut fonctionner sans données, et notre technologie est le chaînon manquant qui permet de connecter les algorithmes d'optimisation à la réalité du terrain des divers secteurs industriels », souligne Olivier Hersent.

Sa société affiche un taux de croissance annuel de plus de 75 % pour les réseaux d'entreprise, lui permettant de gagner toujours plus de parts de marché et de jouer un rôle central dans la consolidation de l'écosystème de l'IoT. Actility a déjà réalisé des acquisitions stratégiques, comme Abeeway en 2017, une entreprise spécialisée dans la géolocalisation multi-technologies couvrant l'intérieur et l'extérieur des bâtiments (indoor-outdoor), ou plus récemment Acklio pour sa technologie SCHC, qui élargit les applications fonctionnant sur le protocole standard de l'Internet, IP, aux réseaux LPWAN. Ce financement vise à consolider sa position de pionnier sur le marché mondial du LPWAN qui entre dans une

phase de maturité et de forte croissance.

« C'est une dynamique que nous souhaitons poursuivre. Nous sommes à la jonction de deux phases du cycle technologique : la phase de désillusion et la phase de "steady growth", avec une technologie mûre adoptée par un vrai marché. C'est le meilleur moment pour acheter d'autres entreprises ! Pour le moment, nous avons des discussions en cours, mais aucun dossier proche de closer », confie Olivier Hersent. Le CEO n'en est pas à son premier coup d'essai puisqu'il avait déjà vécu cette phase avec NetCentrex, sa première entreprise de voix sur IP.



À lire aussi

L'international, facteur clé de succès des startups françaises de l'IoT



MADDYNEWS

La newsletter qu'il vous faut pour ne rien rater de l'actualité des startups françaises !

JE M'INSCRIS

Article écrit par Manon Triniac