

**Mots clés : Start-up, Entreprise, Management, Témoignages**

**Communiqué de presse**

## **Matooma renforce l'accompagnement des petites et moyennes entreprises**

**Montpellier, le 26 septembre 2019,**

Le rachat de Matooma par le groupe anglais Wireless Logic n'a pas ébranlé les valeurs de Matooma. Pour la société, spécialisée dans les services de connectivité M2M, l'accompagnement des jeunes entreprises reste l'une de ses priorités. A ce jour, Matooma a déjà accompagné plus de 3 000 projets IoT/M2M dans des domaines significatifs du marché industriel de l'Internet des Objets, tels que la santé, la sécurité, l'énergie, l'environnement ou encore le smart building, et n'est pas prête à s'arrêter en si bon chemin.

### **Une stratégie d'accompagnement dédiée aux startups et PME**

En 2016, Matooma annonçait la sortie de son programme MatooPass destiné à guider les startups en phase de pré-industrialisation ou de lancement. A la vue du succès de ce programme, le président de Matooma a décidé de repenser sa stratégie : « *nous avons compris que l'accompagnement des jeunes entreprises ne devait pas être une option mais être intégré directement dans notre offre de proposition en fonction de la maturité du projet du client* », explique Frédéric Salles.

Fort de ce constat, Matooma renforce chaque jour son expertise M2M afin de proposer un accompagnement toujours plus personnalisé des projets connectés des startups et PME. Dès la prise de contact, un expert dédié se charge de **comprendre le métier et les besoins de l'entreprise** afin de qualifier la faisabilité technique et économique du projet, et lui fournir une solution sur-mesure et rapide à mettre en œuvre. Un service disponible aussi bien pour le **déploiement de projets connectés au niveau national qu'international** grâce aux cartes SIM multi-opérateurs de Matooma, permettant de se connecter au réseau de 540 opérateurs télécom à travers le monde et ainsi de couvrir 180 pays.



L'objectif de Matooma est également de garder une longueur d'avance sur le marché exponentiel de l'Internet des Objets. « *Nous essayons d'anticiper les évolutions du marché de*

***l'Internet des Objets.*** *Ce temps d'avance nous permet d'appréhender au mieux les enjeux du marché et de transmettre notre expérience aux entrepreneurs de demain en les accompagnant aussi bien dans la mise en place stratégique qu'opérationnelle de leurs projets »,* précise Frédéric Salles.

### Les entrepreneurs témoignent

*« Nous nous sommes naturellement tournés vers Matooma, un acteur reconnu. Il s'agit d'une **entreprise à taille humaine tout comme nous, qui connaît nos impératifs et notre façon de travailler.** La collaboration est excellente : les explications sont claires et précises. En 3 jours le contrat était signé et nous avons reçu 10 cartes pour tester cette technologie que nous avons utilisée dans les zones les plus isolées comme la Creuse et l'Aveyron »,* commente Guillaume Bringard, responsable O&M chez Arkolia Energies.

Expertise, proximité et efficacité sont les maîtres-mots de Matooma pour accompagner les startups et PME dans le déploiement de leurs équipements connectés, quels que soient leur secteur d'activité et leur taille.

Pour Yannick Tocquet, président d'IDO DATA, *« le choix de Matooma s'est fait naturellement car la société proposait une **offre qui correspondait entièrement à nos besoins,** tels que la nécessité d'assurer la connexion même en zone grise, la possibilité de basculer d'un opérateur à un autre en cas de coupure réseau et d'assurer une continuité de service tout en consommant très peu d'énergie ».*

Matooma détaillera dans une prochaine communication les **enjeux et avantages du rapprochement avec le groupe Wireless Logic.** Cette acquisition est une opportunité pour l'entreprise d'accélérer son développement, de renforcer ses offres de service et de continuer à améliorer son accompagnement auprès des entreprises.

### A propos de Matooma

Fondée en juin 2012 par Frédéric Salles, Nadège Salles et John William Aldon, Matooma est un acteur expert dans la fourniture de cartes SIM et de services M2M/IoT industriels. Depuis juillet 2019, la société a rejoint le groupe Wireless Logic.

Matooma propose des offres sur mesure de connectivité multi-opérateur, de plateforme de gestion, et de sécurité à destination des fabricants d'objets, d'exploitants de services, d'intégrateurs et de distributeurs de solutions. Notre mission : aider nos clients dans le déploiement national et international de leurs projets IoT/M2M de façon simple, économique et rapide sans avoir recours à de multiples interlocuteurs.

**Prévisions CA 2019 :** 15 millions €

**Effectif :** 50 collaborateurs

**Site web :** [www.matooma.com](http://www.matooma.com)