

Mots clés : Entreprise, Acquisition, IoT, M2M, International

Communiqué de presse

« Seul on va vite, à deux on va plus loin »

L'histoire du rapprochement entre Matooma et Wireless Logic

Montpellier, le 17 Octobre 2019,

Matooma, champion français des objets connectés par carte SIM M2M, poursuit sa forte croissance depuis juillet 2019 aux côtés de Wireless Logic, principal fournisseur de plateformes de connectivité IoT en Europe. Le groupe britannique compte actuellement plus de 200 employés, 2500 clients et 3,5 millions d'abonnements par carte SIM dans 60 pays du monde, permettant à Matooma d'obtenir un poids beaucoup plus conséquent sur le marché de la connectivité IoT sur le continent. Quels sont les enjeux et les avantages du rapprochement de ces deux entités pour l'avenir du marché des objets connectés et, plus précisément, pour Matooma ?

Pour un meilleur avenir du marché de la connectivité IoT

La société montpelliéraine, considérée comme un **acteur incontournable sur le marché français de la connectivité IoT**, devient désormais un protagoniste incontestable aux côtés de Wireless Logic. Ces entreprises partageaient le même objectif de devenir **leader européen** et ont donc décidé d'unir leurs forces.

Frédéric Salles, CEO de Matooma et nouvel associé des dirigeants de Wireless dans la holding France, acclame ainsi ce rapprochement : « *Nous sommes heureux de combiner nos forces à celles de Wireless Logic et de construire ensemble un avenir plus radieux à mesure que nous accompagnons le développement du marché de la connectivité IoT en France et à l'étranger* ».

Oliver Tucker, CEO du groupe britannique, se prononce quant à lui « *ravi d'accueillir l'équipe de Matooma au sein de notre groupe. En seulement 7 ans, ils se sont construit une solide réputation et une clientèle satisfaite en fournissant les meilleurs services de connectivité IoT en France grâce à leur approche dynamique du marché, à leur orientation client et à leur sens des affaires* ».

Le passage de concurrents à alliés est mutuellement bénéfique et engendre de nombreux avantages pour les deux parties prenantes, dont les activités et les zones de rayonnement se complètent.

Un partenariat gagnant-gagnant : expertise et savoir-faire renforcés

« **Seul on va vite, à deux on va plus loin** », telle est la vision de Frédéric Salles au sujet de l'alliance entre ces deux entités qui permet de voir **les compétences et les savoir-faire de chacun renforcés**. Grâce au partage des connaissances, le développement de l'expertise des employés ainsi que l'accroissement et la diversification de la panoplie des produits et des services de Matooma sont ainsi garantis.

Le programme d'intégration créé par Wireless Logic entrera prochainement en vigueur et permettra au groupe dans son ensemble d'améliorer ses solutions de plateforme de connectivité dans lesquelles

Matooma jouera un rôle important. Ceci est confirmé par O. Tucker qui stipule que « *lorsque l'on fait l'acquisition d'une entreprise prospère comme Matooma, il est essentiel de permettre à ses employés de continuer de faire ce qu'ils ont si bien fait. Notre mission est de les aider à accélérer leur croissance et à se concentrer sur la réalisation de synergies importantes au sein de Wireless Logic Group* ».

Progresser ensemble à la conquête de l'Europe

Wireless Logic renforce ainsi sa présence au sein de l'Hexagone au travers de la marque « Matooma » alors que cette dernière détient une opportunité d'accélérer son essor et d'étendre son réseau. À noter que **Matooma a déjà accompagné plus de 3000 projets IoT/M2M** dans différents domaines tels que la santé, la sécurité, l'énergie, l'environnement et le smart building dans 15 pays sur notre continent.

Ensemble, les deux acteurs sont donc à la conquête de l'Europe : non seulement ils proposent leurs offres dans la quasi-totalité des pays du monde, mais ils disposent de 10 bureaux (Royaume-Uni, France, Danemark, Allemagne, Pays-Bas, Espagne, Chine) et de plusieurs partenaires en commun. Dans le cadre de l'amélioration de leurs solutions, ces partenariats vont leur permettre de mettre en œuvre des opportunités commerciales avantageuses. Ils veilleront également à mutualiser leurs connaissances du marché, leur expertise ainsi que leurs portefeuilles produits pour maintenir leur position à la tête du secteur IoT tout en répondant aux exigences de leur public.

À propos de Matooma

Fondé 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.

Effectif : 50 collaborateurs

Site web : www.matooma.com