

La PM'UP Matooma confirme sa position en Espagne et vise 11 millions d'euros de CA en 2018

Un an après l'ouverture de sa filiale à Madrid, Matooma, société spécialisée dans la commercialisation de cartes SIM et de services M2M/IoT industriels pour objets connectés, fait le point sur son développement en Espagne. La PM'Up, qui a réalisé 8 millions d'euros de chiffre d'affaires en 2017 et enregistré une croissance de 48% par rapport à 2016, compte accélérer son développement européen. Première étape : doubler ses ventes sur le marché espagnol dans les 12 prochains mois.

L'Espagne, locomotive du développement européen de Matooma

Fondée en 2012 et basée à Montpellier, Matooma a rapidement eu des ambitions de développement européen. Dans ce cadre, elle a décidé d'ouvrir une filiale en Espagne en avril 2017. Un choix motivé par la proximité géographique, par une volonté d'accompagner les filiales espagnoles de ses clients français, et de se positionner auprès de nouveaux clients sur la péninsule ibérique.

« L'Espagne était un des premiers pays d'Europe à investir dans le M2M avec 4,33 millions de lignes opérationnelles aujourd'hui et une prévision de 210 millions de connexions M2M en 2020 selon Cisco. Cette dynamique du marché espagnol et son importance sur les secteurs de l'innovation et de l'IoT avaient confirmé notre volonté de développer notre activité dans ce pays », explique **Frédéric Salles, Président de Matooma.**

Les premiers pas de Matooma à l'échelle européenne ont été synonymes de succès : sa filiale espagnole compte aujourd'hui **40 entreprises clientes.**

Une expertise reconnue dans la péninsule ibérique

Parmi ses clients espagnols, Matooma a réussi à convaincre des sociétés comme Energibid, NTForest ou encore Usanca Metering Solutions. La société technologique dédiée au secteur de l'énergie a fait appel à elle pour résoudre ses problèmes de connectivité réseau et assurer une continuité dans le transfert de ses données.

Usanca a pu bénéficier d'une réelle autonomie de gestion et d'un contrôle direct de ses installations, de la connectivité et de son parc de cartes SIM. Grâce à ses produits et ses services, Matooma offre un accompagnement de qualité et un support technique personnel et réactif.

Dans le monde de l'efficacité et de la gestion de l'énergie, les données sont le point le plus important. Ne pas disposer de données mises à jour entraîne un mauvais contrôle de la consommation et donc des coûts.

« De toutes les options que nous avons essayées, et qui étaient nombreuses, Matooma était la meilleure de toutes : une proposition de tarifs adaptés, une facilité de contractualisation, des bureaux en Espagne et un support technique personnalisé et une plateforme qui répond à tous nos besoins », commente **Pablo Casado, directeur commercial et marketing d'Usanca Metering Solutions.**

« Notre collaboration avec Usanca Metering Solutions illustre parfaitement ce que nous arrivons à faire en Espagne, ainsi que notre expertise dans la connectivité par carte SIM. Nous sommes donc très satisfaits d'avoir pu nous y implanter avec succès. Nous espérons maintenant pouvoir en faire autant dans toute l'Europe », ajoute **Frédéric Salles, Président et co-fondateur de Matooma.**

A propos de Matooma

Fondée en juin 2012 par Frédéric Salles, John William Aldon et Nadège Salles, Matooma est une entreprise française experte dans la connexion et la gestion des objets connectés. Ses clients connectent les objets grâce à ses cartes SIM mono et multi-opérateurs et la gestion logistique, commerciale et financière se fait directement depuis la plateforme web « M2MManager ». Une solution centralisée et unique qui permet de gérer facilement les parcs industriels des fabricants et intégrateurs de dispositifs connectés du monde entier.

www.matooma.com

Contact Presse

MilleSoixanteQuatre

Camille Pan

01 85 76 12 04

c.pan@millesoixantequatre.com