



BUSINESS & STRATÉGIE

Montpellier TECHNOLOGIES

SYNOX VEUT MULTIPLIER LES TERRITOIRES INTELLIGENTS

Éditeur de plateformes pour les objets connectés (IoT), le montpellierain Synox ouvre son capital à la Banque des Territoires. En devenant le bras armé de l'institution dans ce domaine, il entend progresser dans le marché des territoires intelligents, tout en explorant de nouvelles voies.

Pour la première fois depuis sa création en 2005, la PME montpellieraine Synox (25 salariés) a choisi de laisser deux investisseurs, le fonds Sofilaro (groupe Crédit Agricole) et la Banque des Territoires, entrer à son capital, pour un montant non communiqué. Éditeur et intégrateur de solutions IoT, Synox compte sur ces renforts pour capter plus de marchés, notamment chez les acteurs publics qui veulent prendre ce virage technologique. « L'une des missions de la Banque des Territoires est d'accompagner la transformation numérique des collectivités. Elle cherchait à financer une entreprise qui elle-même accélère cette transformation. En

Emmanuel Mouton et Jérôme Fenwick, président et directeur technique de Synox.

choisissant Synox comme l'une des 30 opérations par an où elle investit en direct, elle se donne les moyens d'apporter les solutions qu'elle préconise », analyse Emmanuel Mouton, PDG de l'entreprise, et président du cluster numérique régional Digital 113 par ailleurs.

UN BUSINESS MODEL VERTUEUX

Concrètement, ces fonds permettront au montpellierain de doubler de taille, en passant de 25 à 50 salariés en 2 ans. D'ici la fin 2022, Synox prévoit aussi de se doter de nouveaux locaux, sur une surface de 1 500 m², avec un bâtiment hyperconnecté et un showroom conçus comme des démonstrateurs de son savoir-faire. Synox pilote déjà une flotte de plus de 70 000 objets connectés, dans des domaines d'application tels que la ville connectée, la sécurité,

l'industrie, les transports ou encore la filière agricole, qu'elle démarre à peine. Elle gère un portefeuille de 600 clients (grandes métropoles, petites collectivités, régies d'eau ou d'électricité, promoteurs immobiliers, etc.), qu'elle veut étendre sensiblement. Synox renforce, pour cela, ses équipes commerciales et chargées de partenariats, mais elle compte aussi sur un business model vertueux. « Nous progressons de 11 % malgré la crise sanitaire de 2020. Notre modèle économique, basé sur l'abonnement, nous le permet. L'offre de Synox, qui intègre capteurs, plateforme et services associés, est lisible et facile à mettre en place. C'est un atout car l'appétence pour les objets connectés progresse dans les territoires », estime Emmanuel Mouton.

UNE PLONGÉE DANS LE MONDE MARIN

Les offres de Synox sont opérationnelles, mais l'entreprise planche déjà sur la prochaine génération. Elle vient de lancer une initiative pour produire un service global de mesures en milieux marins, lagunaire et portuaire. « Il existe trop peu de capteurs industriels dans ce domaine, alors que les besoins sont énormes », affirme Emmanuel Mouton, qui chiffre à 550 les aires maritimes françaises devant être protégées, et donc surveillées. L'entreprise prévoit de développer une offre complète en 3 ans, en collaboration avec l'Institut d'électronique et des systèmes. Plusieurs cas d'usage sont évoqués : capteurs embarqués sur bateaux (pour les clubs, ports, loueurs), bouées fixes et drones de surface (pour les collectivités territoriales, opérateurs privés), installations fixes sur pontons ou bouées instrumentées (pour les acteurs de l'aquaculture), etc. Des partenariats ont été conclus pour accélérer la R & D, avec Port Camargue ou l'ostréiculteur Maison Tarbouriech.

© NATH-SAKURA

Anthony Rey

