

Ludovic Le Moan prépare une levée de fonds record pour l'internet des objets

<http://objectifnews.la Tribune.fr/innovation/start-up/2016-09-21/ludovic-le-moan-prepare-une-leeve-de-fonds-record-pour-l-internet-des-objets.html>

Ludovic Le Moan annonce dans cet entretien exclusif que Sigfox prépare une nouvelle levée de fonds inégalée. Elle pourrait atteindre 200 à 300 millions d'euros, afin d'accélérer le déploiement de son réseau. Il menace de quitter Toulouse si son projet de Silicon Valley des objets connectés n'est pas davantage soutenu. Entretien.

La Tribune - Quel est votre regard sur l'IoT (Internet of Things, l'Internet des objets) que beaucoup considèrent comme la prochaine grande révolution ?

Ludovic Le Moan - Au-delà de Sigfox, je pense qu'on assiste à la prise de conscience que l'IoT devient une réalité. Il y a un vrai besoin de connecter le monde réel au monde virtuel et d'introduire dans le cloud tout ce qui nous entoure. On parle d'industrie 4.0, avec toutes les applications liées à la maintenance prédictive, mais aussi de santé connectée. De nombreux secteurs sont concernés, ainsi que potentiellement des milliards d'objets. À terme, pour moi, il n'y aura pas un objet qui ne sera pas connecté. C'est gigantesque, on ne connaît pas les limites de ce marché aujourd'hui.

Par ailleurs, l'IoT est aussi perçu comme un relais économique, en particulier pour les opérateurs mobiles qui, en panne de croissance, y voient l'opportunité de se relancer. Voilà pourquoi, en ce moment, ça bouillonne. Tout le monde veut faire de l'Internet des objets. De notre côté, nous avons démarré les premiers, avec la conviction que l'IoT ne pourrait pas dépendre des réseaux existants [les réseaux mobiles, ndlr]. C'est la raison pour laquelle nous misons sur des réseaux bas débit à basse consommation.

Depuis les débuts de Sigfox en 2010, vous avez fait le choix d'exploiter votre technologie en tant qu'opérateur, avec l'ambition de devenir un "Google de l'IoT". Quel est votre modèle économique ?

Notre objectif est simple : avoir une couverture mondiale. Aujourd'hui, nous sommes dans 24 pays [dont la France, l'Espagne et les États-Unis, ndlr]. Notre ambition, c'est d'être au moins dans une trentaine de pays d'ici à la fin de l'année. Sigfox doit être un opérateur mondial pour une raison simple : l'IoT ne peut pas être local. Pour que notre modèle économique soit viable, nos abonnements sont très peu coûteux, autour de 1 dollar par an. C'est pourquoi un opérateur local ne pourra jamais avoir la masse critique pour faire décoller ce business.

Votre stratégie repose sur le développement d'un écosystème fermé avec une technologie propriétaire. Ce qui nécessite un abonnement pour l'utiliser et avoir accès au réseau...

Non, nous sommes beaucoup plus ouverts que beaucoup d'autres, et notamment ceux qui essayent de nous concurrencer [notamment Orange et Bouygues Telecom, qui déploient des réseaux bas débit concurrents grâce à LoRa, une technologie ouverte, ndlr]. Pourquoi ? Parce que l'on ne s'occupe que des tuyaux et que l'on ne fournit pas du tout les matériels et dispositifs à utiliser. Chez nous, les clients sont libres de travailler avec n'importe quel fournisseur de matériels. À l'opposé de nos concurrents qui arrivent avec des solutions propriétaires sur ce créneau.

Résultat, votre stratégie agace les opérateurs mobiles qui soutiennent que votre modèle économique n'est pas le bon. À leurs yeux, avec une connectivité qui ne vaut presque rien, il faut tout miser sur les services et les matériels associés...

Et donc pour eux, ça ne sert à rien de faire un Sigfox ! Je vois les choses autrement : dans quelques années, le marché mondial de l'IoT avoisinera les 50 ou 100 milliards d'objets. Si Sigfox en possède

une bonne part, et à raison de 1 dollar l'abonnement par objet et par an, nous réaliserons quelques milliards de dollars de chiffre d'affaires... Je n'en serai pas triste ! Et plutôt que de gaspiller leur argent en créant de nouveaux réseaux concurrents, ils gagneraient à utiliser le nôtre...

C'est ce qu'a fait SFR qui a signé cette année un partenariat avec Sigfox. Patrick Drahi [à la tête d'Altice, maison mère de l'opérateur au carré rouge, ndlr] nous a dit qu'il préférerait utiliser un réseau existant et développer pour ses clients des services à valeur ajoutée. C'est un choix plus pragmatique que celui d'Orange ou de Bouygues Telecom, qui tentent, chacun de leur côté, de monter un réseau qui n'est toujours pas là.

Qui sont vos clients ?

Pour l'instant, on fait très majoritairement du B to B. Il faut comprendre que, même dans les années à venir, ce sera difficile de s'adresser directement au grand public. Imaginez, pour un objet, si je vous fais une facture à un euro par an, celle-ci coûtera plus cher que l'abonnement ! Parmi nos clients, il y a des groupes, comme Securitas, qui connectent plusieurs millions de dispositifs, telles les alarmes à incendie. On a Engie qui utilise notre réseau pour mesurer la performance énergétique des bâtiments, le groupe australien Silicon Controls ou le français Otio qui veut connecter un million d'objets sur le marché de la maison intelligente. Bref, notre solution fonctionne. N'en déplaise à nos concurrents qui, eux, n'ont rien à proposer.

Aujourd'hui, vous ressentez une coalition du monde des télécoms contre vous ?

Oui. Parce que globalement, aucune technologie alternative ne fonctionne. Rien ne marche.

Mais Bouygues Telecom et Orange, par exemple, déploient actuellement des réseaux concurrents sous LoRa, une technologie très similaire à la vôtre...

Ah oui ? Où ça ?

En France.

Mais où ? Honnêtement, je suis provocateur. Mais c'est vrai. Le protocole LoRa fonctionne, mais la technologie ne marche pas parce qu'initialement, elle n'a pas été conçue pour faire du bas débit, mais du haut débit. C'est simplement une technologie qui a été poussée par défaut par les opérateurs parce qu'ils ont voulu faire comme nous et que c'était la seule disponible.

Pourquoi LoRa n'a-t-elle pas, d'après vous, de potentiel ?

Je vais vous le dire différemment. Nous avons dépensé quelques millions d'euros pour couvrir la France. C'est chose faite depuis un an et demi, et le réseau fonctionne. Alors pourquoi Orange et Bouygues Telecom n'ont-ils pas fait de même avec leurs réseaux LoRa ? Après tout, ils ont déjà les points hauts [les antennes qui leur servent déjà à émettre en 3G ou en 4G, ndlr], et ont un peu plus d'argent que Sigfox, quand même. Donc normalement, ça devrait marcher...

Selon vous, Orange et Bouygues Telecom ne cherchent qu'à gagner du temps, et attendent que des technologies mobiles destinées à l'IoT soient disponibles ? À l'instar de la 5G, qui permettra de connecter des objets en bas débits dans les années 2020 ?

Oui, c'est ça. Pour eux, LoRa n'est qu'une technologie d'attente.

Et le Narrow Band-IoT, qui permet aussi de connecter les objets, et qui vient d'être validé par le 3GPP, le consortium des industriels des télécoms ?

C'est différent. Pour moi, cette technologie va être complémentaire de Sigfox et adaptée aux services qui nécessitent un certain débit. Contrairement à nous, qui nous concentrons sur le bas débit.

Vos détracteurs disent que votre positionnement en tant qu'opérateur mondial, c'est du bluff destiné à faire grimper la valeur de Sigfox pour revendre sans trop tarder la société et encaisser un gros chèque. Qu'en dites-vous ?

Pour moi, cette agressivité est un bon signal. Cela veut dire qu'on dérange énormément. À mes yeux, l'agressivité et le niveau de bashing sont proportionnels au succès que l'on a et à la pertinence de notre solution. Reste, bien sûr, qu'on n'a pas créé Sigfox pour la revendre.

Dans la perception du marché, y a-t-il un avant et un après la levée de fonds de 100 millions d'euros de 2015 ?

Oui, parce qu'à l'époque, avant que Blablacar ne lève 200 millions de dollars, c'était la plus grosse levée de fonds pour une boîte française. Beaucoup ont pris l'avion pour venir nous voir à Labège et constater que notre réseau fonctionnait, que ce n'était pas du bullshit. Ce financement nous a aussi permis de gagner en crédibilité, et de convaincre certains industriels, comme Engie, de faire des affaires avec nous. C'est essentiel, parce que lorsqu'on met des millions d'objets sur un réseau, on doit être sûr qu'il tienne la route. En outre, la levée de fonds nous a permis d'accélérer notre développement et d'étendre vite notre couverture. L'objectif étant de rester premier et de s'imposer comme un standard.

Pour conserver ce leadership, visez-vous une nouvelle levée de fonds ?

Effectivement, si l'on veut aller plus vite, il faut remettre du charbon dans la machine. Tout va dépendre du coût de l'argent. Mais c'est vrai que le marché est assez propice. Si on se met d'accord sur un bon deal, on pourrait lever entre 200 et 300 millions d'euros. Cela pourrait nous permettre de couvrir le reste du monde, ou du moins tous les pays représentant 90 % du PIB mondial à l'échéance de dix-huit à vingt-quatre mois.

Quand pourrait intervenir cette levée de fonds ?

D'ici à la fin de l'année, ou au début 2017.

Lors de la précédente levée de fonds, trois opérateurs téléphoniques mondiaux, trois industriels et un fonds américain avaient rejoint les investisseurs historiques de l'entreprise. Qui vous rejoindra cette fois-ci ?

Il est trop tôt pour le dire. Plusieurs types d'acteurs sont intéressés par Sigfox. Cela va des industriels - comme des opérateurs -aux fonds de capital-investissement. À nous de trouver le bon équilibre.

Sigfox va-t-elle rester française ?

Je ne sais pas, tout est possible. J'essaie de faire en sorte que l'entreprise reste française. J'ai toujours l'objectif de montrer qu'on peut développer une grande entreprise en France. Mais tout va dépendre du type d'actionnaires que nous choisirons.

SFR pourrait entrer au capital de Sigfox ?

Je n'en ai pas discuté avec Patrick Drahi. Il est sur d'autres projets.

Est-il toujours question d'une entrée en bourse ?

Cela dépendra de la situation économique. Aujourd'hui, il est plus pertinent de lever des fonds auprès d'investisseurs. Peut-être que d'ici à quelques années, il sera plus pertinent d'entrer en Bourse. On verra.

Pour développer Sigfox vous comptez aussi sur l'IoT Valley, un projet visant à rassembler à Labège - non loin de Toulouse -, un écosystème de startups et d'entreprises dévolues à l'Internet des objets... Peut-on même dire que c'est vital ?

C'est vital à terme, d'ici à trois à cinq ans. Il ne faut pas se leurrer : aujourd'hui ce que l'on cherche pour doper notre croissance, ce sont des industriels qui commandent au moins 100 000 pièces et autant de connexions. Voire plus. Jamais des startups ne s'engageront sur de telles commandes. Mais demain, si elles ont du succès, ce sont elles qui nous permettront de faire de plus gros volumes. L'IoT Valley permet surtout à des startups qui viennent ici de rencontrer des industriels et donc

potentiellement d'avoir accès à des clients. Il y a encore tout à faire, mais c'est une belle opportunité pour les startups et les porteurs de projets.

Toulouse peut-elle devenir la Silicon Valley des objets connectés ?

Oui, si Sigfox reste à Toulouse...

Parce qu'il est question que Sigfox quitte Toulouse ?

Oui, car aujourd'hui je constate que Toulouse et sa région ne sont pas toujours conscientes qu'il y a, autour de Sigfox, un véritable enjeu économique. Il y a l'opportunité que Toulouse devienne la référence nationale, européenne ou mondiale des objets connectés. Mais je ne vois pas de dynamique.

Vous songez donc à déménager ?

Oui, pourquoi pas à Angers... ou Bordeaux ? Ce pourrait être aussi à Barcelone. En fait, Sigfox et le projet d'IoT Valley ne sont pas accrochés à Labège. Il pourrait très bien s'installer n'importe où. Il suffit de trouver les terrains. Pour Sigfox, l'objectif est de réussir à l'échelle mondiale. Je suis donc pragmatique, et ma question est : où va-t-on pouvoir créer un vrai écosystème ?

J'ai eu des propositions en France, mais aussi à l'étranger. Il y a des discussions avancées, mais pas d'engagement, même si de toute façon Sigfox ne quittera pas complètement Labège.

La localisation du siège est-elle liée à la future levée de fonds ?

Il y a une corrélation. Le choix des investisseurs peut influencer sur le choix du futur siège. Il nous faut un investisseur et un engagement des pouvoirs publics qui soit autre chose que des bonnes paroles. Beaucoup de startups frappent à la porte de l'IoT Valley, mais pour que le deuxième bâtiment (IoT Valley 2) ouvre ses portes cet été, il faut savoir que c'est l'association qui a dû emprunter 300 000 euros.

Le Sicoval, la communauté de communes du Sud-Est toulousain, ne vous soutient-il pas ?

Oui, mais le Sicoval n'a pas de moyens financiers. Il faudrait un accord global pour qu'il n'y ait plus de clivages entre Toulouse Métropole, le Sicoval et la Région, ainsi qu'un plan de financement. Carole Delga [la présidente du conseil régional d'Occitanie, ndlr] a fait un pas vers nous. La Région et l'État m'ont confié au printemps une lettre de mission, afin que je livre ma vision du développement de l'IoT. Je vais y travailler avec Hervé Schlosser et Pierre-Olivier Bessol, président et vice-président de l'IoT Valley, qui font tous les deux un très bon travail.

Sigfox ne veut pas prendre le risque de lancer seul le campus IoT ?

Non, je ne suis pas l'abbé Pierre. Ce que l'IoT Valley peut rapporter à Sigfox à l'échelle mondiale, c'est marginal. En revanche, ce serait un vrai plaisir de voir l'écosystème se développer ici, avec des startups, une école et des logements.

Aujourd'hui, je considère que Sigfox et l'IoT Valley ont plus donné qu'ils n'ont reçu. Nous avons recruté 300 personnes en quelques années, ça compte quand même. On a embauché plus d'une centaine de personnes depuis un an, et 200 personnes devraient l'être dans les douze mois à venir.

La crainte que Sigfox ne remporte pas à l'avenir la guerre des standards dans les télécoms peut refréner les collectivités ?

Les paris sont ouverts et je n'ai pas de boule de cristal. Quand Sigfox sera leader mondial avec 10 milliards d'euros de chiffre d'affaires, ceux qui auront misé au départ seront contents. Je reste humble, mais je sais qu'on a tout le potentiel pour réussir.

Notre objectif est simple : avoir une couverture mondiale. Aujourd'hui nous sommes dans 24 pays [dont la France, l'Espagne ou les États-Unis, NDLR]. Notre ambition, c'est d'être au moins dans une trentaine de pays d'ici à la fin de l'année. Sigfox doit être un opérateur mondial, pour une

raison simple : l'IoT ne peut pas être local. Pour que notre modèle économique soit viable, nos abonnements sont très peu chers, autour de 1 dollar par an. C'est pourquoi un opérateur local ne pourra jamais avoir la masse critique pour faire décoller ce business.