

## L'Internet of Things (IoT)

### Des opportunités à saisir

#### Sommaire :

- Une dynamique positive
- Un marché face à de nouveaux défis
- L'IoT B2B : Le potentiel durable et l'expansion continue
- L'activité M&A s'intensifie en France et en Europe





# Le marché de l'IoT

**L'Internet of Things (IoT) a gagné en popularité au cours des dernières années, notamment grâce au développement d'appareils B2C connectés pour rendre nos maisons ou nos wearables plus intelligents et interactifs. Du côté du B2B, l'IoT façonne la révolution industrielle 4.0, favorisant la productivité, et redéfinissant la manière dont les entreprises interagissent avec leurs clients et fournisseurs.**

## Une dynamique positive

L'Internet of Things (IoT) a gagné en popularité au cours des dernières années, notamment grâce au développement d'appareils B2C connectés pour rendre nos maisons ou nos wearables plus intelligents et interactifs. Du côté du B2B, l'IoT façonne la révolution industrielle 4.0, favorisant la productivité, transformant les modèles d'affaires et redéfinissant la manière dont les entreprises interagissent avec leurs clients et fournisseurs.

Particulièrement dynamique à la sortie de la crise Covid-19 avec 22% de croissance en 2021, le marché mondial de l'IoT compte près de 10 milliards d'objets connectés dans le monde, dont 1.8 milliard en Europe et 244 millions en France et devrait atteindre 28 milliards de dollars d'ici 2025, enregistrant une croissance annuelle de 15% sur la période.

Clé de voûte de la transformation numérique des entreprises, le marché est essentiellement dominé par le B2B qui représente 84% du chiffre d'affaires total. Le marché français de l'IoT B2B pèse pour 3% du total mondial en 2021. L'IoT est considéré comme le principal catalyseur pour faciliter cette transformation numérique et débloquer l'efficacité opérationnelle avec des technologies telles que la maintenance prédictive (+ c.15% des cas d'usage en 2021).

L'écosystème français de l'IoT B2B se compose en grande partie d'un tissu de start-up en levée de fonds, spécialisées dans le domaine et accélératrices du déploiement massif des objets connectés en entreprise. Le ministère de l'Économie et des Comptes Publics souligne également que le nombre de start-up IoT françaises a augmenté de 120% entre 2014 et 2021. De grands acteurs industriels prennent eux aussi part à cet écosystème à l'instar des géants mondiaux Microsoft et IBM, des grands français comme le Groupe Astek ou Bolloré via sa filiale IER ; ou encore des opérateurs télécoms tels qu'Orange.

## Un marché face à de nouveaux défis

L'écosystème IoT B2B continue son expansion portée par:

- 1 L'essor de nouveaux cas d'usage répondant aux lacunes structurelles et organisationnelles de nos systèmes actuels mises en exergue par la crise de la Covid-19. Dans un contexte de distanciation sociale, les technologies IoT de supervision à distance ont par exemple permis un meilleur pilotage des actifs tout en réduisant les déplacements humains.
- 2 La nécessité des entreprises à s'engager dans une transformation digitale rapide, facilitée par le développement parallèle de l'Intelligence Artificielle. Selon McKinsey, l'IA et l'IoT pourraient générer une valeur annuelle de 50 à 200 milliards de dollars dans le secteur industriel d'ici 2025.
- 3 L'essoufflement des technologies de communication SigFox(1) et LoRaWAN(2), pour un passage progressif aux réseaux sans fil comme le Narrowband IoT (NB-IoT). Ce système de communication se veut spécifiquement adapté aux besoins des objets connectés et joue un rôle clé dans le développement du « massive IoT ».

On observe donc une mutation de l'économie par l'innovation avec l'émergence de nouvelles opportunités commerciales pour les acteurs de l'IoT. Le secteur de la santé est le parfait exemple de cette mutation avec la e-santé comme principal levier de la transformation de notre système médical (dématérialisation des échanges, fiabilisation des diagnostics, amélioration de l'efficacité des établissements de soins, etc.).

Sources : presses, Clearwater International France



# Le marché de l'IoT

## L'IoT B2B : Le potentiel durable et l'expansion continue

On observe également l'intégration de notions de développement durable et d'impact aux considérations du secteur. Les acteurs de l'IoT B2B orientent leurs actions vers la croissance durable en proposant des solutions entre autres capables de réduire la consommation de ressources (énergie, eau, matières) et donc les coûts, puisque l'IoT pourrait réduire la consommation d'énergie de 10 à 20% dans les bâtiments et l'industrie.

Le marché de l'IoT B2B fait cependant face à de nombreux défis tels que (i) la pénurie des composants électroniques, bien que la situation se soit améliorée au second semestre 2022 suite à l'accélération des cadences de productions ; (ii) le renforcement de la réglementation impose de nombreuses contraintes aux entreprises, à l'image du décret tertiaire ; ou encore (iii) la sécurité des objets connectés et des données face à la hausse des cyberattaques, un des principaux enjeux pour la démocratisation de l'IoT et qui nécessite une stratégie claire et robuste de la part des entreprises.

En dépit des défis, l'IoT B2B continue de progresser et de s'étendre à de nouveaux secteurs et applications. Les entreprises sont de plus en plus conscientes des avantages de l'IoT pour optimiser leurs processus, améliorer la qualité de leurs services et générer de nouvelles sources de revenus. Les secteurs de la logistique et du transport, par exemple, bénéficient grandement de l'IoT pour optimiser leurs opérations grâce à la géolocalisation et la gestion des stocks en temps réel, réduisant ainsi les coûts et améliorant l'efficacité.

Les gouvernements jouent également un rôle clé dans le développement de l'IoT B2B. De nombreuses initiatives publiques soutiennent l'adoption et le déploiement de l'IoT dans différents secteurs, tels que l'énergie, la santé et les transports. En France, le programme "Industrie du Futur" vise à encourager la digitalisation et l'innovation dans l'industrie, avec l'IoT comme l'un des principaux piliers.

En conclusion, l'IoT B2B est un marché en plein essor, porté par une demande croissante et des innovations technologiques. Malgré les défis auxquels il est confronté, l'IoT B2B est en passe de transformer de nombreux secteurs et d'améliorer la compétitivité des entreprises sur le marché mondial. L'IoT dispose d'un énorme potentiel de génération de valeur et de soutien à la croissance économique dans les années à venir. Pour tirer pleinement parti de cette opportunité, les entreprises devront investir dans la technologie, développer des stratégies claires et robustes en matière de cybersécurité et travailler en étroite collaboration avec les gouvernements et les autres parties prenantes pour surmonter les défis et débloquer le potentiel de l'IoT B2B.



“ Clearwater dispose d'une double expertise à la fois dans les secteurs de l'économie traditionnelle comme la santé ou l'industrie, et dans les technologies innovantes comme l'IoT: l'opération Telecom Design, transaction emblématique du secteur de l'IoT et de la Health Tech, témoigne de la pertinence de nos équipes sur les opérations "Growth Tech". ”

**Aubert Simonnot**  
Managing Director

# Le marché de l'IoT

## L'activité M&A s'intensifie en France et en Europe

Date	Cible	Investisseur	Activités	Type d'opération	Pays
Avril 2023			Développeur et fabricant de capteurs de courant, de capteurs de position magnétique et de solutions IoT	M&A Corporate	
Avril 2022		 	Concepteur et fournisseur de solutions IoT pour la sécurité domestique et la protection des personnes âgées	 Clearwater conseille les fondateurs	
Octobre 2022			Concepteur et fournisseur de solutions IoT pour le secteur résidentiel et tertiaire (capteurs, passerelles de communication)	M&A Corporate	
Décembre 2022			Opérateur de services et d'objets connectés pour personnes fragiles et dépendantes	OPA Apicil porte son contrôle au capital de 56,6% à 60,5%	
Mars 2021			Spécialiste des solutions IoT dans le secteur de l'énergie, notamment du solaire, et des objets connectés	M&A Corporate	
Juillet 2021			Concepteur et fabricant de systèmes de domotique de jardin, téléassistance et pointage	LBO	

Source: presses

## Notre équipe sectorielle



**Benjamin Zayat**  
Managing Partner

T: +33 (0) 6 77 74 41 55  
E: benjamin.zayat@cwicf.com



**Aubert Simonnot**  
Managing Director

T: +33 (0) 6 24 94 41 19  
E: aubert.simonnot@cwicf.com



**Jérémy Sartre**  
Managing Director

T: +33 (0) 6 69 35 97 78  
E: jeremy.sartre@cwicf.com



**Grégoire Houëdry**  
Associate Director

T: +33 (0) 6 10 79 09 73  
E: gregoire.houedry@cwicf.com



# Transactions réalisées par Clearwater International

## Exemples de transactions réalisées dans le secteur IoT / TMT



**irdi** CAPITAL INVESTISSEMENT  
et les fondateurs de  
**TELECOM DESIGN**  
ont réalisé une opération  
de capital investissement  
menée par  
**andera** PARTNERS

Sell-side



**LIVINGBRIDGE**  
a levé une dette auprès de  
**IFM** **HSBC**  
pour soutenir  
l'investissement chez  
**NORTH**

Financement d'acquisition



**LEONIX**  
TOUJOURS DISPONIBLE  
cession d'un réseau  
infrastructure de fibre  
optique à  
**QUAERO CAPITAL**

Sell-side



**NOVABASE**  
a cédé  
**Collab.**  
à  
**netadmin**

Sell-side



**mbo** partenaires  
Partenaires occupés  
a réalisé l'acquisition de  
**sequoiasoftware**

Buy-side




**Singlepoint**  
Powering Digital Transformation  
cédé à  
**VERSION 1**

Sell-side



**C 2 I T**  
Vend sa division  
d'hébergement à  
**ITRelation**

Sell-side



**elitegroup**  
UNIFYING BUSINESS. DELIVERING SOLUTIONS  
refinance  
**LLOYDS BANK**

Refinancement




**wavenet**  
a levé une dette auprès de  
**ARES**  
**Royal Bank of Scotland**

Financement



**GLOBAL PARTNER**  
structure une opération de  
LBO avec  
**LT CAPITAL**

Financement d'acquisition



**metronet uk**  
MBO sponsorisé par  
**LDC**  
Private Equity Less Ordinary

Sell-side



**GN group**  
cédé à  
**circet**  
CRÉATEUR DE RÉSEAUX TÉLÉCOMS

Sell-side




**GTI**  
cédé à  
**esprinet**

Sell-side



**ornikar**  
a réalisé une levée de  
fonds auprès de  
**bpi france**  
**idinvest**

Levée de fonds



**Hg**  
a réalisé l'acquisition de  
**ITRelation**

Buy-side



**TX Cube**  
LBO primaire  
avec le soutien d'  
**andera** PARTNERS

Sell-side

## Notre équipe internationale

Benjamin Zayat **France**

Per Surland **Denmark**

Axel Oltmann **Germany**

John Curtin **Ireland**

Marco Morfino **Italy**

Aart Bijkerk **Netherlands**


José Lemos **Portugal**

David Serra **Spain**

Henrik Falkenby **Sweden**

Wesley Fell-Smith **UK**

Barry Chen **China**

*Clearwater International Office* 

*Partner Office* 

