

# Exotec obtient 90 millions de dollars pour placer ses robots autonomes dans tous les entrepôts

*La startup lilloise Exotec utilisera cet apport au capital pour déployer ses robots logistiques aux États-Unis et au Japon. Et prendre des parts de marché dans un secteur en plein essor.*

Temps de lecture : minute

---

29 septembre 2020

Les millions pleuvent et ce n'est pas Exotec qui freinera la folie financière à l'oeuvre depuis quelques jours. Après la levée record de Mirakl et les 30 millions d'euros récoltés par Comet la semaine dernière, c'est au tour de la startup lilloise de rafler 90 millions de dollars (soit environ 77 millions d'euros). Le spécialiste de la robotique industrielle a fait confiance à ses investisseurs historiques, Breega et Iris Capital, mais également au fonds britannique 83North qui entre au capital à cette occasion

Un tour de table d'ailleurs bouclé à la vitesse de la lumière, les premières discussions s'étant nouées au mois de juin et l'opération s'étant conclue mi-septembre. *"Cela faisait un an que les investisseurs gravitaient autour d'Exotec"* , raconte Romain Moulin, cofondateur de la pépite. Le confinement et l'essor de l'e-commerce a démultiplié le besoin d'automatisation des e-commerçants et des retailers, accélérant de fait le calendrier. *"On a vu une fenêtre d'opportunité, c'était le moment de lancer la levée"* , acquiesce François Paulus, partner fondateur de Breega qui a suivi le dossier pour le fonds.

*"L'efficacité"* du fonds britannique, vantée par les fondateurs d'Exotec, a

fait le reste et en à peine un mois la term-sheet était signée. *"83North a une dimension internationale qui nous intéressait mais aussi parce que ce sont des investisseurs pragmatiques, qui s'intéressent à la façon dont ils vont pouvoir nous aider à devenir l'acteur de référence de la robotique mondiale, s'enthousiasme Romain Moulin. Ils ont une compréhension très fine de notre marché, alors que l'on se distingue des startups traditionnellement orientées logiciel parce qu'on fait aussi du hardware."*

## Objectif : 2000 robots produits d'ici fin 2021

Après deux tours de table de 3,3 millions d'euros en 2016 et 15 millions en 2018, cette troisième levée est dédiée à l'accélération commerciale de l'entreprise. La solution Skypod, qui combine robots logistiques dernier-cri et un logiciel de gestion des entrepôts, est déjà déployée chez plusieurs clients prestigieux, à l'instar de CDiscount, Carrefour ou Uniqlo. La force d'Exotec, outre le fait que ses robots autonomes opèrent en trois dimensions, est de pouvoir déployer ses solutions y compris dans de petites surfaces, à partir de quelques robots seulement. La startup a ainsi éprouvé le système à petite échelle (*micro fulfillment centers*) dans des drives de Carrefour. *"Certains clients ont peur d'investir et cette possibilité les rassure, d'autant que nous pouvons ensuite les accompagner dans leur croissance en déployant rapidement de nouveaux robots, jusqu'à plus de 400 sur un même système"*, appuie Romain Moulin. En effet, la startup présente un délai moyen de déploiement de sa solution dans un entrepôt de six mois, contre le triple pour d'autres solutions.

Avec près de 900 robots déjà produits et l'objectif d'atteindre les 2000 robots en circulation d'ici fin 2021 - avec une capacité productive de 4000 robots par an, ce qui lui laisse une belle marge de croissance - Exotec

souhaite désormais tirer profit de l'ouverture récente de bureaux aux États-Unis et au Japon. Des marchés porteurs pour la jeune pousse, qui répond à des problématiques distinctes tout en servant un objectif commun. *"La pyramide des âges du Japon lui pose un énorme problème pour trouver de la main d'oeuvre, notamment des préparateurs de commandes, décrit Romain Moulin. Aux États-Unis, c'est le turnover qui empêche les logisticiens de bénéficier d'équipes stables dans leurs entrepôts. La clé de la croissance est dans ces deux cas l'automatisation, la robotisation, qui permettent de produire plus avec moins."*

## Devenir un géant mondial

Exotec a donc de sérieux atouts pour émerger sur un marché en pleine croissance (45% par an en moyenne). De 7 millions d'euros de chiffre d'affaires en 2017, la startup est passée à 20 millions en 2019 et devrait encore doubler la mise cette année. Mais elle a fort à faire pour rivaliser avec ses plus gros concurrents. *"Nous sommes en compétition avec des groupes qui font de 500 millions à 3 milliards d'euros de chiffre d'affaires annuel, constate le cofondateur d'Exotec. Pour lutter dans la cour des grands et rassurer nos clients, nous avons besoin d'une assise financière digne des projets que l'on signe."* C'est chose faite avec cette levée d'envergure, qui pourrait également servir à financer des opérations de croissance externe, notamment dans l'optique de faciliter ou d'accélérer la conquête d'un marché étranger ou d'acquérir une technologie complémentaire à celle de la jeune pousse. Celle-ci a d'ailleurs d'ores et déjà prévu de compléter son offre avec un système de prélèvement automatisé, extension naturelle du transport déjà pris en charge par ses robots, et qui sera inauguré dans les entrepôts de Leclerc.

Pas question cependant de laisser tous ces millions tourner la tête des fondateurs, qui préfèrent la garder froide et bottent subtilement en touche quand on évoque l'idée de devenir une licorne. *"Devenir une licorne, c'est une belle histoire mais ce n'est pas une vision en soi" ,*

tranche Romain Moulin, qui reconnaît cependant travailler à bâtir un géant mondial de la robotique. Même prudence également en matière de recrutement : l'entreprise devrait atteindre les 200 collaborateurs en fin d'année mais n'envisage pas un boom des effectifs, ni sous l'effet de la levée ni sous celui des ouvertures internationales. *"À l'étranger, nous travaillons avec des intégrateurs, qui revendent nos machines au client final, ce qui ne nous oblige pas à avoir des structures qui croissent autant que notre chiffre d'affaires"* , explique l'entrepreneur. Grandir vite mais raisonnablement, la clé du succès ?

---

Article écrit par Geraldine Russell