

Avec ses solutions logicielles légères, APS va simplifier l'industrialisation

Depuis Béziers (Hérault), APS entend révolutionner le pilotage industriel avec des solutions logicielles légères et adaptables à l'existant. Modules liés aux besoins des usagers en production, faciles d'intégration, à la carte, donc moins chers : des arguments pour toucher les PME. Cette start-up vient de lever 741 000 euros.



Comment accélérer l'industrialisation de notre pays ? "L'industrie 4.0, on en parle beaucoup, mais on la voit rarement. C'est très complexe, c'est de la haute couture", lance Nicolas Navarro, fondateur d'APS. "Il faut deux ans pour mettre en place un logiciel de gestion de production dans une entreprise de 200 personnes, 5 à 10 experts mobilisés en interne et 1 million d'euros de prestations de services". Conséquence : les PME ne se lancent pas. Et pour les ETI qui l'intègrent, il devient compliqué d'opérer un changement, car tout le système est imbriqué et lourd.

À la genèse de l'usine Genvia

En mai 2023, Nicolas Navarro crée APS (Agnostic Production Systems) seul, avec un objectif : concevoir des solutions logicielles légères et facilement adaptables pour lever ces blocages. Il connaît le sujet : il a oeuvré pendant 18 ans à créer, améliorer, relocaliser des lignes de productions. C'est notamment lui qui a conçu le volet industriel de [l'usine Genvia à Béziers](#).

Déjà 20 collaborateurs

01xRYgT8pB-0Ustuw7w9b8FdgZFK6-qWbycXN3v993VpBhTQuUdhbLxAMLRxBBO9ksJcSdJ125F9NO9xvVFeHCHPvOZjK5FRXpSp0EYkismzhk

Épaulé par InnovoSud et par l'incubateur IMT Mines Alès, il avance vite : son entreprise compte aujourd'hui 20 collaborateurs, tous chevronnés. Une dizaine de recrutements sont en cours, pour atteindre 30 personnes d'ici la fin de l'année.

740 000 €... plus un million

Pour financer ces recrutements, et donc la R & D, APS vient de réaliser une levée de fonds de 741 000 € auprès d'Occitanie Angels via Meliès Business Angels et de Galapagos Innovation, principaux investisseurs, ainsi que de Sofilaro Innovation et de financeurs privés. Grâce à cette opération, par effet de levier, APS entend mobiliser plus d'un million d'euros supplémentaires en non dilutif. Depuis cette année, la start-up deeptech est également soutenue par le cluster Eden, à travers le Ticket Eden Excellence Start-up, dont l'objectif est d'en faire une PME en moins de trois ans. Dans ce cadre, cinq PME s'apprêtent à mettre la solution APS en bêta test.

"Le chef d'entreprise n'a plus besoin d'engager une révolution pour installer un énorme logiciel global."

Nicolas Navarro, PDG d'APS.

APS prévoit de commercialiser son offre à la mi-2026. Celle-ci consiste en une quinzaine de petits logiciels, adaptés à différentes tâches au sein des ateliers : piloter une station de production, dispatcher le travail en fonction des contraintes (RH, outillage, etc.), gérer les outillages, etc. Ces modules sont nativement conçus pour être compatibles et communiquer entre eux.

"Un ERP ne descend pas sur le terrain. Notre système va s'adosser à l'ERP, récupérer ses informations et prendre le relais au niveau de la production", assure le dirigeant.

"Le chef d'entreprise n'a plus besoin d'engager une révolution pour installer un énorme logiciel global. Il peut intégrer les modules un à un, progressivement", argumente Nicolas Navarro, qui espère ainsi lever la barrière à l'adoption de ces technologies.

Le business model d'APS se base sur la vente de clés numériques de connexion, soit une par module. Par ailleurs, l'équipe de la start-up assure une activité de prestation de services pour des projets industriels. Cela génère un revenu (non communiqué pour le moment) qui finance la structure de l'entreprise, hors R & D.

Une solution ouverte

Particularité : APS propose gratuitement un kit de développement de modules. Il permet à tous les acteurs du domaine de créer et diffuser leurs propres modules compatibles. "Par exemple, un éditeur de logiciel (maintenance, qualité, etc.) se heurte aujourd'hui à la difficulté d'intégration chez son client. En rendant sa solution compatible avec notre écosystème, elle deviendra utilisable en quelques clics", poursuit le dirigeant.

Les premiers partenariats commerciaux

01xRYgT8pB-0UJstuw7w9b8FdgZK6-qWlycXN3v993VpBhHnTQuUdhbIXaMLxkBB09ksJcSdUj25F9N09XvFeHCHPv0ZyK45FRXp0EYkismZhk

Des partenariats commerciaux se mettent place. "Nous travaillons à des partenariats avec des intégrateurs - qui créent des usines entières - pour qu'ils utilisent notre solution chez leur client. Nous venons d'ailleurs de répondre à un appel d'offres en binôme avec un intégrateur", explique Nicolas Navarro.

À l'étroit chez son hébergeur InnovoSud, APS cherche activement de nouveaux locaux pour un déménagement prochain.

01xRYgT8pB-0UJstuw7w9b8FdgZFK6-qWlycXN3v983VpBHnTQuJdHbIXsaMLxRBO9ksJcSdJ125F9NO9XvVFeHCHPvOZjk5FRXpSP0EYkismzhk