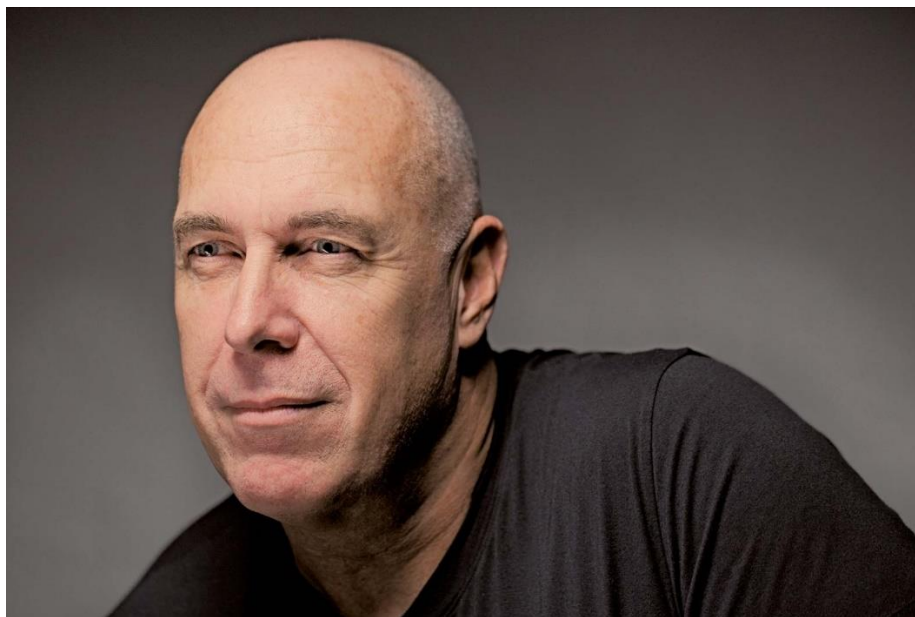


Guillaume Pelletier, Dotvision : “Pour les industriels, la décarbonation est un enjeu majeur”

Le PDG de la société spécialisée dans le pilotage de l'efficacité énergétique explique les défis et les difficultés d'une PME française à la conquête d'un marché mondial en pleine croissance



Photos par Olivier Roller

Bio express Un esprit sain dans un corps sain

Guillaume Pelletier, 57 ans, PDG et fondateur de Dotvision en 2011, a participé à la révolution Internet des années 1990, décennie pendant laquelle il se découvre une passion pour l'informatique. Quelques années plus tôt, bac en poche, ce grand sportif, fan des océans, s'installe au Maroc pour vivre sa passion de la planche à voile. Sérieux, il s'inscrit quand même à la fac où il valide un Deug de biologie. Retour en France deux ans plus tard, où il enchaîne les diplômes : maîtrise puis DESS de géophysique et DESS en informatique. Il intègre l'École centrale de Paris et en sort diplômé en 1992. À la suite d'une rencontre déterminante avec James Gosling, le concepteur du langage Java, Guillaume Pelletier entame une carrière d'ingénieur indépendant. Ses clients sont des industriels et des banques européennes. Au tournant des années 2000, il part en Californie, où il crée et dirige la start-up Streetlight Vision spécialisée dans le monitoring de l'éclairage public. Le succès est au rendez-vous, mais un changement de gouvernance chez les investisseurs le contraint à partir en 2010. Il entreprend alors un tour du monde sportif : remonter le Mékong en paddle, pratiquer les arts martiaux mixtes Brésil ou le vélo dans l'Himalaya. Avant de replonger rapidement dans le grand bain de l'innovation... plein d'énergie, évidemment.

PROPOS RECUEILLIS PAR ÉDOUARD LAUGIER

Un Français émet en moyenne 9,5 tonnes de CO₂ par an. Pour atteindre l'objectif fixé par l'accord de Paris et limiter la hausse des températures en deçà de 2 degrés d'ici la fin du siècle, il faudrait passer à 2 tonnes de CO₂ par an et par habitant d'ici à 2050. En théorie, les leviers

sont multiples pour réduire les émissions de gaz à effet de serre (GES) : transport, alimentation, logement... Mais changer mode de vie ou de production n'a rien de simple. Comment faire en pratique ? C'est à cette problématique que l'entreprise Dotvision propose des solutions très concrètes. Guillaume Pelletier, son fondateur et président, offre notamment la possibilité aux industriels de piloter leur consommation, de définir leur empreinte carbone et ainsi de mieux décarboner leur activité. Ce quinquagénaire n'en est pas à son coup d'essai. Sa première start-up, Streetlight Vision, créée dans les années 2000 à San Francisco, permettait déjà de monitorer l'éclairage public des métro-poles. Sur un marché de l'efficacité énergétique mondial en plein essor, porté par les nouvelles réglementations, des technologies comme l'IA ou les préoccupations écologiques, le centralien veut croire en sa bonne étoile. Reste à trouver les moyens de ses ambitions grâce à une prochaine levée de fonds, levier incontournable pour accompagner les industriels dans leur transition énergétique.

Dotvision, créée en 2011, est une entreprise française de la deep tech *[qui développe des innovations technologiques de rupture, ndlr]*, spécialisée dans l'intelligence artificielle (IA), l'internet des objets et l'électronique embarquée. Ce positionnement, à la fois dans le software et le hardware *[le logiciel et le matériel, ndlr]*, permet de créer des technologies immédiatement utilisables par nos clients, essentiellement de grands industriels.

Dotvision s'est d'abord développée dans le secteur du sport et de la sécurité, notamment avec une solution de géolocalisation en temps réel baptisée "Motion", dédiée aux événements sportifs – un marché de niche dans lequel nous sommes leaders. Nous travaillons par exemple avec la mythique course de l'Ultra-trail du Mont-Blanc. Nous sommes également présents sur le marché de l'énergie avec un sous-compteur intelligent baptisé "Spoon", qui permet de mesurer la consommation électrique de biens d'équipements de toutes tailles. Nos clients s'en servent pour piloter leur consommation et définir leur empreinte carbone. Nos sous-compteurs sont connectés en toute transparence avec le cloud et les systèmes d'information (SI) de nos clients. Ce qui signifie des coûts d'installation et de maintenance réduits. Nous travaillons sur ces sujets pour Safran, Airbus, Dassault Système ou Arianespace, en étroite collaboration avec eux.

Un business model équilibré

Pour les industriels, la décarbonation est à l'évidence l'un des enjeux majeurs de ces prochaines décennies. Ils doivent absolument connaître le niveau d'énergie consommée par leurs machines. C'est un impératif économique, face à l'augmentation des coûts de l'énergie, mais également une obligation réglementaire. La croissance et les besoins des entreprises sont donc très forts, et il n'est pas étonnant que, dans ce contexte, Dotvision double son chiffre d'affaires chaque année. Nous sommes présents sur ce marché depuis 2015, la décarbonation est devenue notre cœur de métier. En plus de l'industrie, nous sommes aussi actifs dans le secteur du transport. Par exemple, en Inde, nous accompagnons l'opérateur du métro de Bombay dans la maintenance préventive de son réseau d'alimentation électrique, soumis à un fort taux d'humidité.

Notre business model repose sur la conception et la vente de produits par des intégrateurs d'abord *[qui intègrent les outils créés aux SI des clients, ndlr]*, et sur l'offre de services sur-mesure ensuite. Aujourd'hui, les deux activités génèrent le même chiffre d'affaires. Demain, nous voulons augmenter la vente de produits et être moins dépendants de l'offre de services. Pourquoi ? Parce que le service se compte en temps-homme. Pour l'augmenter, il faudrait recruter, ce qui pénaliserait notre rentabilité.

“Assembler des produits à l’autre bout de la planète est un non-sens écologique, et le faire en France plutôt qu’en Asie ne coûte pas plus cher”

Concurrence et enjeux industriels de Dotvision

Il existe quelques concurrents directs sur ce marché des systèmes de sous-comptage. Certains nous ont tout simplement copiés. D’autres acteurs proposent des solutions alternatives un peu plus complexes à mettre en œuvre, qui disposent de moins de fonctionnalités que les nôtres. La technologie dont nous disposons offre à nos produits une précision de mesure inégalée sur le marché. Pour le comptage, c’est très important. Notre principal enjeu industriel est de continuer à créer des barrières à l’entrée, en offrant le meilleur rapport qualité/prix au niveau fonctionnel, et de répondre aux besoins des clients sur le terrain. Nous possédons un grand savoir-faire dans la miniaturisation des objets, mais la valeur provient surtout de l’OS, du système d’exploitation. Nos efforts de R&D sont consacrés au développement de la version 2 de notre sous-compteur électrique intelligent et à l’intégration de technologies d’IA dans les microcontrôleurs [*circuit intégré compact, réunissant les principaux composants d’un ordinateur conçu pour régir une opération spécifique dans un système embarqué*]. Cette IA embarquée permettra une première analyse des données sur site, une sorte de pré-maintenance prédictive. Nous préparons ainsi l’après décarbonation car, une fois les systèmes installés, il faudra trouver d’autres fonctionnalités aux sous-compteurs. L’IA sera un élément différenciateur majeur pour les prochaines générations de produits, notamment dans la surveillance et l’analyse de la consommation électrique ou la résilience des systèmes. Ce sujet nous a d’ailleurs donné l’opportunité de présenter récemment notre technologie à la Nasa dans le cadre de leur projet de base lunaire Artemis.

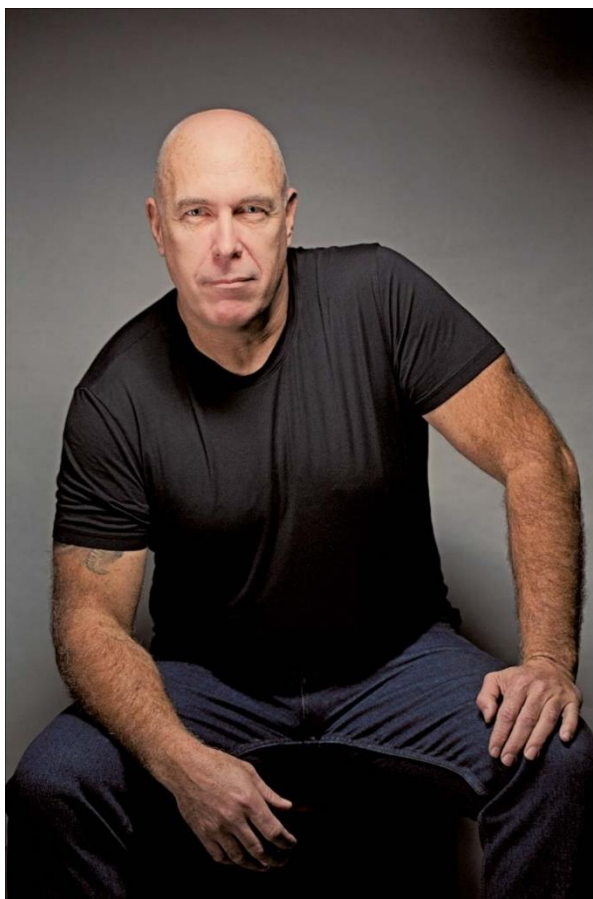
De l’IT “made in France”, c’est possible

Tous nos produits sont fabriqués en France, ce qui nous offre un ancrage local fort. Dotvision participe à la réindustrialisation du territoire. Nous avons bâti une usine de fabrication électronique à Bar-sur-Aube (10) dans la région Grand-Est. Ce site permet aussi de sécuriser la production en nous affranchissant des difficultés de sourcing et de transport. Nous sommes également à même de produire selon des cycles plus courts, et donc de répondre plus rapidement aux besoins des clients. Enfin, assembler des produits à l’autre bout de la planète est un non-sens écologique, d’autant plus que le faire en France plutôt qu’en Asie ne coûte pas plus cher. Désormais, notre priorité est de nous faire connaître. Aujourd’hui, nos contrats sont le fruit des seuls appels d’offres entrants issus de clients satisfaits par notre technologie. Nous allons avoir rapidement besoin de nouvelles compétences en matière de marketing et de commerce, pour aller plus loin et plus vite dans notre développement, en particulier celui de la partie énergie.

L’attractivité auprès des ingénieurs, facteur de compétitivité critique

Dotvision emploie 11 personnes, essentiellement des ingénieurs. Chacune est très autonome tout en faisant partie d’un collectif. Elle possède une vision globale des projets sur lesquels l’entreprise travaille. Notre principal défi RH est de nous faire en sorte que nos employés restent motivés et créatifs. Je suis personnellement très vigilant au fait que les équipes soient épanouies au bureau. Nous devons aussi répondre à un enjeu d’attractivité, car il est impossible d’offrir à nos équipes la même grille salariale que les grands groupes internationaux de la tech. Sur le marché international du travail de notre secteur, il est très difficile pour les entreprises françaises d’être compétitives face à leurs homologues étrangères. En France, le travail est trop taxé : 54 % de charges contre 25 % aux États-Unis. Heureusement que l’État a pris quelques initiatives bienvenues. Je pense notamment au crédit d’impôt recherche, qui permet d’amortir et donc de réduire certaines charges. Il y a aussi toutes les subventions, qui permettent d’obtenir des financements. C’est, à mon sens, plus

pernicieux. Beaucoup d'entreprises ne fonctionnent que grâce à ces subsides. Or pour qu'une activité soit pérenne, il faut qu'elle vive de la vente de ses produits ou de ses services, et non pas grâce à des aides.



Des fonds pour répondre à la croissance du marché

Dotvision souhaite accélérer sur ce marché prometteur de l'énergie et de la décarbonation. Nous cherchons donc à lever des fonds. Nous ambitionnons de réaliser une opération de 3 à 5 millions d'euros pour financer notre croissance. Pour des investisseurs, nous estimons que Dotvision offre une belle opportunité : nous doublons notre chiffre d'affaires chaque année, nous nous autofinçons, générons quelque 20 % de rentabilité et avons remboursé toutes nos dettes, notamment celles issues des prêts covid. Très concrètement, ce financement facilitera le développement de la V2 de notre sous-compteur intelligent Spooky, celui de notre technologie d'IA embarquée et l'obtention de certifications produit pour intégrer de nouveaux marchés. Les fonds serviront également au recrutement d'une force commerciale et marketing. Nos cibles restent les grands groupes industriels, notamment ceux de l'aéronautique, de l'aérospatiale, de la métallurgie, sans oublier les industriels de la défense, qui tous seront contraints de décarboner leurs activités. Parallèlement, nous pourrions également nous attaquer au marché américain, où les besoins et les budgets de décarbonation sont énormes.

Des acteurs du capital-risque à séduire

Nous sommes évidemment conscients du retournement de conjoncture, qui rend les acteurs du financement légitimement plus prudents que certains ne l'ont été dans un passé récent. Cependant, nous sommes très confiants sur nos chances de succès, car Dotvision présente un profil exceptionnel d'entreprise innovante, résiliente, en forte croissance, et surtout rentable ! J'en veux pour preuve les sollicitations de plus en plus fréquentes d'investisseurs étrangers dont nous sommes l'objet.