

FORSSEA ROBOTICS

RETOUR SUR UN ANCIEN PROJET INCUBÉ À L'X

Ingénieur, diplômé de l'École polytechnique (2010), Gautier Dreyfus commence sa carrière en Afrique sur les champs pétroliers offshore. Après avoir rencontré celui qui deviendra son futur associé, Gautier démissionne et lance Forssea Robotics en 2016.

Si tu devais présenter Forssea Robotics en quelques mots ?

Forssea Robotics est une jeune entreprise de robotique sous-marine. Notre ADN est de robotiser les opérations maritimes répétées. L'entreprise se concentre de plus en plus sur les inspections de maintenance de fermes éoliennes.

Tu étais dans la promotion trois de l'incubateur X-Up de l'École, avec le recul, qu'en as-tu retiré ?

Le programme d'incubation est comparable à une bibliothèque. Si on ne veut pas ouvrir de livre, on peut juste s'y asseoir mais rien n'accéléra notre projet. Si on est actif, c'est un lieu dans lequel on a accès à l'information et où l'on peut échanger avec d'autres projets technologiques. Si on joue le jeu, c'est un écosystème qui est très plaisant et dans lequel on progresse.

Quand un porteur lance son projet, il a un certain nombre d'étapes à passer. Il faut assimiler cette notion d'équilibre que l'on doit accorder au développement de la technologie, des finances, des premiers employés, des sujets commerciaux, etc. On ne peut l'assimiler qu'en étant au contact de personnes qui se sont lancées avant nous. Pour ma part, l'incubateur met l'entrepreneur dans cette dynamique.

Sur les quatre dernières années, quelles ont été les grandes étapes pour Forssea Robotics ?

L'année 2016 a été celle de la création et de la réflexion. De 2017 à 2019, nous avons consacré trois années à la R & D. Depuis 2019, nous nous sommes concentrés sur les qualifications. Nos premiers clients nous ont permis de financer nos recherches et surtout nous avons pu nous rapprocher d'eux pour bien comprendre leurs besoins. 2021 sera dédiée au commercial avec le déploiement de nos solutions.

Comment la période Covid que nous traversons t'a-t-elle impacté ? Et comment cette période se révèle être une source d'opportunités ?

Le secteur dans lequel évolue Forssea est très international, 80 % de notre chiffre est à l'export (Angleterre, Norvège, Afrique de l'Ouest, USA). Je prenais l'avion plus de deux fois par mois avant mars 2020.



Les gens se rencontraient énormément. La Covid a tout mis à l'arrêt. Le deuxième effet a été la chute des prix du pétrole. Les grands groupes pétroliers ont supprimé un bon nombre de contrats et leurs sous-traitants ont fait de même. Nous nous retrouvons au bout de la chaîne avec des budgets R & D et nos premiers contrats à l'arrêt ou reportés. Cette période nous a contraints à nous reconcentrer sur les fonctionnalités techniques de nos machines. Nous avons beaucoup consolidé nos architectures logicielles en multipliant les tests unitaires, ce que nous n'avions pas le temps de faire auparavant. Techniquement, 2020 a été une bonne année, une année rigoureuse. En termes de chiffre d'affaires, nous avons réalisé le même CA qu'en 2019 alors que nous nous attendions à doubler voire tripler. Toutefois, nous sommes plus prêts aujourd'hui à livrer nos clients que nous ne l'étions il y a six mois.

Quels sont vos objectifs pour l'année 2021 ?

Nous sommes en train de valider le *product market fit* avec plusieurs clients internationaux. Notre produit, techniquement, est prêt, mais nous avons une offre commerciale à valider et à consolider pour le marché de l'éolien offshore. Nous poursuivons également notre déploiement commercial avec nos clients historiques dans le parapétrolier. Enfin, nous tâcherons d'intensifier notre diversification dans les secteurs du BTP, de la défense et du nucléaire où nous avons récemment signé nos premières ventes.

Comment le réseau des alumni de Polytechnique peut-il t'aider en 2021 ?

Pour 2021, les anciens qui travaillent dans la maintenance des champs éoliens peuvent nous contacter. Rencontrer un X, à un poste à responsabilité chez des clients potentiels, est un avantage. Nous ne vendons pas systématiquement mais les échanges n'en sont que meilleurs. X