

SOUTENIR LES START-UP – GENILEM

Par Camille Andres

RigiTech, les drones cargo longues distances

La start-up vaudoise a développé pour le secteur médical des engins capables de porter des charges de 2 à 3 kilos sur 80 kilomètres. Une technologie qui intéresse aujourd'hui d'autres acteurs.

Les cofondateurs de RigiTech ont largement roulé leur bosse dans le secteur des drones. David Rovira et Adam Klaptocz se sont rencontrés chez SenseFly; ils ont rencontré Oriol Lopez, logisticien chargé des drones chez Médecin sans Frontières en Afrique. Dès lors est née l'idée d'une start-up de drones de transport. Fin 2018, RigiTech a vu le jour. L'entreprise se différencie des drones cargos déjà existants par plusieurs aspects. Ses machines d'abord qui peuvent à la fois voler comme des avions et atterrir comme des hélicoptères grâce à quatre moteurs. Son modèle d'affaires ensuite: RigiTech fournit un package complet: le drone, le logiciel qui lui permet de circuler, la maintenance, la logistique, les autorisations. L'entreprise peut même opérer le drone si besoin est. Autrement dit, RigiTech ne propose pas des drones, mais des ponts aériens.

Enfin, la start-up se différencie des autres entreprises par son ambition: couvrir de longues distances, 80 kilomètres pour

le moment. L'entreprise, basée à Prilly, s'est donc lancée en priorité dans le domaine de la santé; elle relie actuellement des laboratoires périphériques à des structures centrales permettant à des échantillons sanguins d'être analysés en moins d'une heure, au lieu d'une journée. De quoi accélérer l'administration de traitements adéquats. La transplantation d'organes pourrait aussi être un axe de développement pour l'entreprise. Mais elle a eu des demandes de bien d'autres secteurs pendant la pandémie.

RigiTech est en train de passer avec succès les étapes pour obtenir ses autorisations de vol en Suisse, mais dans le reste du monde, ces étapes sont plus longues. Pour l'heure, ses produits sont déjà testés au Portugal, en Italie, au Danemark et au Sénégal. L'entreprise qui a réussi à réaliser une petite levée de fonds pendant la pandémie, compte sur ses tests pour valider définitivement ses produits et son marché et entamer ses premières ventes fin 2020 ou début 2021, après une nouvelle levée de fonds.

La régulation aérienne est complexe et souvent lente, comment avez-vous fait pour surmonter toutes ces étapes?

David Rovira: Le souci n'est pas la régulation, mais la culture de l'aviation,

entièrement basée sur la sécurité, dans laquelle il faut toujours voir et démontrer avant d'agir. Cette culture s'applique dès que l'on réalise des vols pour lesquels l'engin se trouve à perte de vue. Nous avons donc appris à avancer par étapes: plutôt que de faire des vols de 80 kilomètres dès le départ, nous avons prouvé sur des «petits» vols de 15 kilomètres, puis de 30 kilomètres que nous respectons la régulation et les risques.

Allez-vous développer rapidement le marché africain?

Nous nous sommes rencontrés en Afrique et la philosophie de l'entreprise c'est de donner la priorité au local. Mais, par expérience, nous savons que ce qui est difficile à faire en Europe est encore plus complexe à réaliser en Afrique. Donc nous nous concentrons sur la finalisation du produit avant de le commercialiser là-bas.

Comment GENILEM vous a aidés?

Outre son précieux soutien psychologique au lancement de l'entreprise, GENILEM nous a entre autres aidés à constituer un board de conseillers qui nous challengent, une fois par mois, sur notre vision et nos choix, afin de comprendre si nous allons toujours dans la bonne direction.

La pandémie a-t-elle changé vos plans?

Nous avons été un peu ralentis. Mais la question des drones de transport a été très médiatisée pendant le confinement, créant une nouvelle tendance pour ce marché. Résultat: les régulateurs connaissent une certaine pression, et surtout des clients que nous n'avions pas ciblés jusque-là sont venus nous trouver: grandes entreprises, ONG, entreprises de services... Mais nous n'avons pas oublié notre vocation initiale. Au Sénégal, nos tests actuels ont pour but de permettre le transport de vaccins à température constante dans des milieux ruraux. ■



Les cofondateurs de RigiTech se sont rencontrés en Afrique, un marché pour lequel ils ont imaginé leurs drones de transport longue distance. (DR RigiTech): de gauche à droite: Oriol Lopez (CTO), Adam Klaptocz (CEO) et David Rovira (CBO)