

market

LE MEDIA SUISSE DES HIGH NET WORTH INDIVIDUALS

FINANCE
PRÉVOYANCE ET PERFORMANCE
À L'HEURE DES TAUX NÉGATIFS

EUROPE

POURQUOI INVESTIR
MAINTENANT ?

JAPON

NOUVEAU FAUX
DÉPART OU
VÉRITABLE
RENAISSANCE ?

PHILANTHROPIE(S)

À L'ÉCOLE
DU COEUR AVEC
FRANÇOISE
STURDZA

MEDTECH

UNE AVANCÉE
CRUCIALE DANS
LA CHIRURGIE
DU CANCER

MARCHÉ DE L'ART

NEW-YORK,
CAPITALE DE L'ART

INDEX

GESTION
DE FORTUNE :
10 ACTEURS
D'INFLUENCE

DOSSIER

LES BASES DE LA GÉOPOLITIQUE AMÉRICAINE



15 CHF



PORTRAIT

ROLAND DUMAS :
LE DÉSIR DIPLOMATIQUE

ECOROBOTIX : UN ROBOT AGRICOLE AUTONOME



Elina Biedenkorn

FRANK GERRITZEN, Président Suisse romande, BAS

Même si les gains de productivité dans l'agriculture ont été absolument impressionnants au cours de ces dernières décennies, gains de productivité dus aussi bien à des technologies de pointe telles que la localisation par satellite des terres fertiles, l'utilisation du GPS pour la précision de l'hydratation, des semences et des engrais ou des produits phytosanitaires divers et multiples, on ne pense pas tout de suite au « secteur primaire » quand on pense start-up et technologie de pointe. Le projet ecoRobotix nous donne tort.

L'impulsion derrière ecoRobotix est donc avant tout environnementale. Il faut admettre que (la préservation de) l'environnement est une source inépuisable d'inventivité et de créativité, qui va bien au-delà du recyclage et de l'économie d'énergie. On parle d'ailleurs du secteur environnemental comme on parlait il y a 150 ans de la révolution industrielle et il y a 40 ans de la révolution informatique, un game changer. ecoRobotix en est un exemple, puisqu'il s'agit d'un robot agricole autonome avec un impact exemplaire tant sur l'environnement que sur la santé publique : il désherbe avec 90% moins

de produits chimiques et ne consomme aucune énergie fossile. Le tout dans un contexte de forte croissance de l'agriculture bio et dans la perspective de l'imposition de réglementations plus sévères (et justifiées) sur les herbicides. Dire de ce projet qu'il est intéressant est un euphémisme...

Nous découvrons de plus ici qu'une conjonction de technologies préservatrices de l'environnement cumule les effets positifs et, simultanément, adresse la problématique économique. ecoRobotix cumule les bons points : d'abord il fonctionne avec des panneaux solaires (bonus 1) puis il sert à diminuer, voire éliminer totalement, l'utilisation de produits chimiques dans les cultures (bonus 2), ce qui permet une baisse importante des coûts de désherbage (bonus 3). Et comme il fonctionne de manière autonome, le paysan peut faire autre chose et ainsi substantiellement réduire ses coûts, comme ceux de machinerie, en particulier le tracteur (bonus 4). En effet, ce petit génie est un robot mangeur, raseur, fossoyeur des mauvaises herbes, la version 21^e siècle et politiquement correcte de Terminator. ecoRobotix est un robot autonome que l'on peut laisser se balader dans ses cultures (betteraves dans la version actuelle du robot, colza, maïs, tournesol et prairies dans une version future) et qui va repérer grâce à une caméra (et un logiciel évidemment très sophistiqué, le nerf de la guerre) les mauvaises herbes et soit les arracher grâce à un bras robotisé, soit leur asséner une dose létale d'herbicide (la précision du jet permet une économie de 95% d'herbicide par rapport à un épandage non ciblé).

Au BAS, nous avons à ce jour eu le plaisir de rencontrer MM. Steve Tanner et Aurélien Demaurex, inventeurs et développeurs du concept, à quatre reprises. À l'issue de ces discussions (et des réflexions entre membres du BAS, ainsi que de prises de références), nous avons décidé d'investir dans ce projet, sous les réserves d'usage relatives à l'obtention d'un accord formel entre les parties. Au vu du projet, le terme de seed money (excusez le jeu de mots) aura rarement été autant pertinent !

Les progrès faits par nos deux inventeurs sont remarquables depuis leur première présentation au BAS. Avant tout, le climat de dialogue, d'écoute et d'intégration de nos conseils et suggestions a été remarquable (et rare dans ce genre de situation). Il nous semble que, dans une activité où l'on néglige trop souvent le facteur humain et les capacités de l'entrepreneur à mener à bien son projet, nous avons ici une équipe solide et complémentaire (ingénierie, agriculture, management) qui – nul ne saurait être complet et parfait au premier jour – devra renforcer ses compétences commerciales pour réussir pleinement.

Les arguments pour l'investissement sont clairs, mais quid des risques ? Dans la liste des questionnements, il y a bien entendu les classiques : que va penser le marché ? Le prix sera-t-il abordable ? Le produit peut-

il être breveté suffisamment efficacement ? Le monde agricole est-il prêt pour ce qui peut sembler un gadget fragile ? Le produit peut-il être construit économiquement de façon industrielle ? Quid du vandalisme (la machine se balade en fin de compte toute seule) ? Elle est aussi sensible aux conditions atmosphériques et ne peut fonctionner si le terrain est trop boueux, ce qui est évidemment un paradoxe dans l'agriculture. Ces différents points ont été abordés au cours de nos différentes séances de due diligence avec les fondateurs d'ecoRobotix. Certaines perceptions de risque ont pu être éliminées grâce au bon dialogue et à l'écoute mutuelle entre les entrepreneurs et les membres du BAS. Nous ressentons un respect pour notre input, une considération de ce que nous avons à dire et une réelle volonté de prendre en compte nos avis : nous sommes utilisés intelligemment, et ceci est le début (indispensable) d'une bonne collaboration.

D'autres risques sont inhérents au projet et seront donc assumés en connaissance de cause. Après tout, être business angel requiert une bonne tolérance au risque ; sinon, il faut investir plus tard dans le cycle de vie de l'entreprise, au stade VC (venture capitalist), banque traditionnelle ; ou ne pas investir du tout.

Nous voilà donc devant un projet comme nous les aimons et notre affection pour l'équipe et le produit ne font que croître. Forts d'une bonne équipe de due diligence, nous espérons bien éviter notre syndrome de Stockholm : tomber amoureux du projet à force de l'avoir côtoyé et perdre notre vision critique et objective. Mais c'est aussi cela, être business angel : ne pas ignorer ses émotions et prendre des risques quand on croit à un projet. C'est agréable pour nous, pas toujours très bon pour notre porte-monnaie. ■

market
LE MÉDIA SUISSE DES
HIGH NET WORTH INDIVIDUALS

*PLUS LES
HOMMES
SERONT
ÉCLAIRÉS
ET PLUS
ILS SERONT
LIBRES.*
CONDORCET

Available on the App Store
www.market.ch

market

7 QUESTIONS À STEVE TANNER ET AURÉLIEN DEMAUREX, INVENTEURS ET DÉVELOPPEURS D'ECOROBOTIX

BAS : vous êtes en plein tour de financement qui déterminera sans doute le futur de votre société, comment dort-on pendant une telle période ?

ecoRobotix : c'est une période intense, mais que nous avons plutôt bien vécue, étant tous les deux optimistes de nature et convaincus du potentiel de notre projet.

BAS : vous êtes en train de construire le 4^e prototype du robot. Ne craignez-vous pas de vouloir perfectionner votre produit ad vitam æternam plutôt que de vous confronter au vrai marché, celui où il vous faudra obtenir des ordres d'achat ?

ecoRobotix : nous avons choisi une approche itérative de prototypage afin de valider le plus rapidement possible les fonctions de base de la machine, et de cerner les problèmes très pratiques du robot en fonctionnement. Nous avons également développé un simulateur, mais rien ne vaut la réalité du terrain. Cette 4^e machine intégrera toutes les améliorations et sera, si les tests sont concluants, très proche du produit final.

BAS : les paysans ont la réputation, peut-être injustifiée mais néanmoins perçue, de vouloir attendre de voir ce que va faire le voisin. Comment allez-vous les convaincre d'acheter le robot qui selon vous apporte une indubitable plus-value écologique et financière ?

ecoRobotix : nous mettons beaucoup d'efforts - et allons en redoubler ces prochains mois - pour atteindre les early adopters qui pourront ensuite fonctionner comme ambassadeurs dans leur réseau de proximité. Déjà aujourd'hui, il est réjouissant de voir que beaucoup d'agriculteurs sont intéressés et parlent de notre robot alors que le produit n'est pas encore disponible.

BAS : de quelles compétences pensez-vous manquer ? Quelle aide attendez-vous des business angels ? Saurez-vous intégrer des vues divergentes si le projet – votre projet – est en crise ?

ecoRobotix : les business angels nous aident à nous remettre en question et permettent des mises en contact avec des compétences recherchées. En cas de crise, les conseils de nos partenaires sont importants et pris en compte, mais la décision finale reste du ressort de l'entrepreneur.



STEVE TANNER ET AURÉLIEN DEMAUREX

BAS : comment faites-vous pour aligner votre intime conviction sur le développement que vous prévoyez pour ecoRobotix avec les avis, parfois divergents, des personnes externes qui peuvent avoir des agendas différents, typiquement des investisseurs ?

ecoRobotix : très bonne question. Le risque est en effet grand de passer son temps à répondre à des sollicitations externes, louables, mais qui peuvent nous détourner de nos objectifs stratégiques. Il faut garder un certain cap pour atteindre l'objectif fixé, mais il faut également garder une certaine souplesse pour changer d'objectif lorsque nécessaire.

BAS : il est de notoriété publique que les investisseurs veulent faire une « exit ». Êtes-vous absolument convaincus que c'est aussi votre voie ? Si non, comment envisageriez-vous d'aligner les intérêts des uns et des autres ?

ecoRobotix : nous avons pas mal évolué sur ce point au fil de nos rencontres avec nos investisseurs potentiels. Au début, nous avions une vision assez traditionnelle (et un peu naïve) de l'entrepreneur qui construit son édifice seul. Nous avons rapidement réalisé que pour avoir de l'impact, il faut tôt ou tard s'associer avec une structure qui possède une force de frappe et une présence importante sur les marchés. Cela se fait souvent au travers d'une acquisition et nous imaginons aujourd'hui beaucoup plus sereinement une sortie de ce style.

BAS : si tout était à refaire, que feriez-vous différemment (aussi bien au niveau du développement du produit que de la gestion de l'entreprise) ?

ecoRobotix : il y a évidemment toujours des choses que nous aurions faites différemment rétrospectivement, mais globalement, nous sommes satisfaits du chemin parcouru jusqu'ici. Un exemple de quelque chose que nous aurions fait différemment : nous n'avons pas assez anticipé l'utilisation de notre machine pour d'autres cultures que la betterave.