

SYSTÈMES EMBARQUÉS

YellowScan déploie ses solutions d'imagerie pour drones dans le monde entier

YellowScan conçoit, fabrique et commercialise des capteurs lidars pour drones. Ces solutions innovantes permettent une cartographie 3D de haute précision et se déploient à grande vitesse à l'international. Après l'ouverture d'une filiale aux Etats-Unis, la jeune entreprise héraultaise lance cet automne un nouveau logiciel de traitement simplifié des données.



Des salariés de YellowScan devant un drone équipé d'un système lidar conçu par l'entreprise. ©David Richard.

Depuis Montferrier-sur-Lez, aux abords de Montpellier, YellowScan déploie son système innovant de lidars pour drones aux quatre coins du monde. Le lidar est un capteur laser qui permet la détection des distances. En comparaison avec un procédé photographique, cette technique permet de réaliser un modèle numérique de terrain, y compris sous la végétation.

« Dès notre démarrage, les trois-quarts de notre activité étaient à l'export », raconte Pierre d'Hauteville, responsable des ventes et du marketing et l'un des trois associés de l'entreprise.

La Chine en ligne de mire

YellowScan est une émanation de L'Avion Jaune, société montpelliéraine de services

d'imagerie aérienne destinés à la topographie. « Après deux années de recherche, nous avons développé des capteurs laser lidar pour améliorer l'offre de service de l'Avion Jaune et pour servir tous les acteurs mondiaux de l'imagerie aérienne par drone. Nous sommes aujourd'hui très présents au Japon, avec notamment Nikon-Trimble comme partenaire. Nous avons aussi ouvert récemment une filiale en Amérique du Nord à Salt Lake City car nous visons un important déploiement commercial sur le marché américain. A titre d'exemple, nous travaillons déjà avec l'USGS, l'institut d'études géologiques des Etats-Unis. En Europe, nous sommes aussi bien installés, avec des bureaux implantés en Irlande et en Allemagne », décrit Pierre d'Hauteville. L'entreprise a aussi des

partenaires distributeurs en Australie et au Canada et prévoit une approche du marché chinois l'année prochaine.

Forte croissance en trois ans

De quatre personnes à sa création en 2015 (dont les trois associés actuels : Michel Assenbaum, cofondateur de l'Avion Jaune, Tristan Allouis, directeur de la technologie, et Pierre d'Hauteville), YellowScan est passé à trente salariés aujourd'hui et prévoit une dizaine d'embauches supplémentaires en 2019. Une forte croissance, avec un chiffre d'affaires qui dépassera les 3 M€ cette année. La R&D est une des priorités stratégiques de la PME ; elle représente le tiers de ses effectifs. La PME lance actuellement son nouveau logiciel Cloud-Station qui permet une gestion simplifiée

du traitement des données des lidars. Les clients de la jeune entreprise ? Des bureaux d'études, des géomètres, des instituts de recherche, des sociétés d'imagerie aérienne. Quelques références en France : le CNRS, l'Inra, la SNCF... Les équipes travaillent aussi avec des dronistes, notamment le toulousain Delair.

«Nous travaillons ensemble sur la surveillance des distances entre les lignes électriques et la végétation de façon à anticiper sur la gêne possible des espaces verts. EDF, RTE et Enedis sont nos partenaires dans ces recherches», explique Pierre d'Hauteville.

Nouveau mode de management

Depuis le printemps dernier, les équipes de YellowScan ont changé leurs méthodes de travail avec l'objectif de favoriser l'esprit d'initiative et de faciliter la prise de décision : «En nous rapprochant des méthodes de l'holocratie, voisine de l'entreprise libérée, nous avons proposé à l'ensemble des salariés une nouvelle distribution de



Les lidar de YellowScan sont destinés à l'équipement des drones et permettent une imagerie 3D optimale pour toutes fonctions topographiques. ©David Richard.

l'autorité dans les prises de décisions. Le cabinet francilien iGi Partners nous a conseillé pour cette transformation. Il n'y a plus d'organisation pyramidale chez nous», résume Pierre d'Hauteville, qui mise sur

l'agilité de ses équipes pour rester dans la course. Enfin, l'accompagnement du client utilisateur par des experts est un des points forts de cette pépite qui vise le leadership dans ce marché de niche. ●