

www.creusot-infos.com

Pays : France

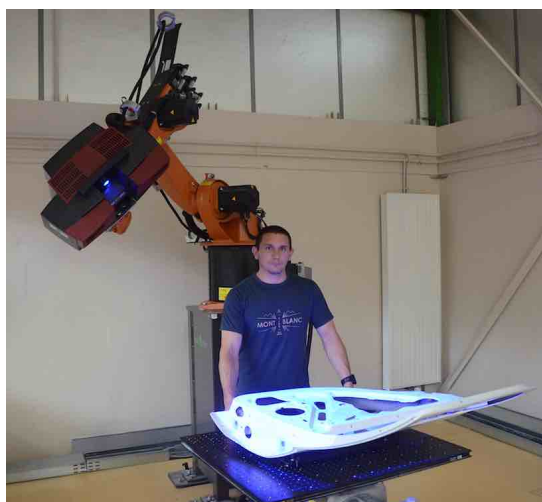
Dynamisme : 23



Page 1/2

[Visualiser l'article](#)

Mickaël Provost : «Six années pour aboutir à un produit innovant»



Ces mardi et mercredi, la société Vecteo organise ses journées techniques à l'adresse de ses clients, ou potentiels clients, et partenaires. L'occasion pour « creusot-infos » de faire le point sur cette société innovante. Entretien avec Mickaël Provost, 29 ans, son PDG.

Avant d'être chef d'entreprise, vous avez été étudiant ici (à l'IUT du Creusot où la société est hébergée). Pouvez-vous nous rappeler votre parcours ?

« J'ai d'abord passé un bac STI au lycée Léon Blum (Jean Jaurès à l'époque), avant d'intégrer l'IUT pour suivre un DUT Génie Mécanique et Productique puis une licence professionnelle Aéronautique. A la sortie de mes études, j'ai trouvé un poste sur la plateforme technologique 3D sur laquelle j'ai travaillé pendant deux ans. J'ai fait le choix de démissionner pour pouvoir créer ma société et m'y consacrer. »

D'où vous-est venue l'idée de lancer Vecteo ?

« Elle est partie d'échanges avec des professionnels du laboratoire Le2i à l'IUT, où l'on a constaté qu'une technologie intéressante était à développer car elle répondait à un vrai besoin du marché. Je croyais en cette fibre, celle de la numérisation 3D et surtout sur le principe d'automatiser au maximum les process de cette numérisation 3D.

Actuellement, il y a quelques entreprises en France qui abordent cela. Notre avantage, c'est notre avance. La société a été créée en janvier 2012 mais ça fait six ans que l'on se concentre là-dessus. »

On peut remarquer que Vecteo est une société en développement ?

« Aujourd'hui, nous sommes cinq personnes, deux ingénieurs, deux docteurs et moi. J'ai débuté seul avant de recruter deux personnes durant l'année 2012. Puis deux autres personnes en 2013. Des recrutements sont envisagés courant 2016.

On poursuit nos prestations de numérisation pour des opérations de contrôle et de rétro-conception, pour des industriels du bassin mais aussi en régions lyonnaise et parisienne. Notre produit majeur, OCTA (Optimized Computation of Trajectory for your Application), intéresse beaucoup du côté de l'Allemagne.

Le temps de lancer notre activité et de réfléchir à notre produit, nous avons été énormément aidés par nos partenaires : Prémice Bourgogne, le Conseil Régional de Bourgogne, la Communauté Creusot Montceau, l'IUT du Creusot qui nous met à disposition locaux et structures, la BPI et certaines banques privées. »

Ces journées techniques sont alors consacrées à la présentation d'OCTA ?

« Tout à fait. Nous y pensons depuis le début. Ces deux demi-journées sont en quelque sorte la baptême d'OCTA. Ce sont six années de développement qui se terminent pour aboutir à un produit innovant. On déploie notre bébé sur le marché.



[Visualiser l'article](#)

Une cinquantaine de personnes est inscrite, industriels, et partenaires, puisque c'est une fête pour Vecteo peut-on dire. L'idée est aussi de faire davantage connaître et apprécier ce produit, où le principe est d'automatiser les scénarios de mesures d'une pièce. Actuellement, c'est un opérateur qui programme une machine pour effectuer le contrôle de la pièce. Cet apprentissage-là est remplacé par de l'intelligence artificielle. Ici, le robot, équipé d'un scanner, crée sa gamme et l'exécute. »

Quels atouts mettez-vous en avant les capacités d'OCTA ?

« Principalement, c'est le temps gagné dans les opérations. Pour vous donner un exemple avec un de clients amené à procéder au contrôle de portières de voitures, l'opération passe de 8 heures voire 12 heures à seulement 5-6 minutes. Il y a ce temps là, que nous optimisons en plus, en réduisant de 20% à 40% la durée de création de la gamme de mesures.

On diminue le temps d'apprentissage et le temps de cycle. Sachant que les cycles sont répétés des milliers de fois dans le milieu industriel automobile notamment, le gain de temps est considérable. Je ne dirais pas que l'on remplace l'humain. Je dirais plutôt que c'est aussi un outil permettant de réaffecter les compétences. Le technicien qualifié ou l'ingénieur pourra toujours piloter ces indicateurs. »

Aujourd'hui terminé, le produit OCTA est-il déjà commercialisé ?

« Il l'est depuis le début de l'année 2015. Nous avons de bonnes marques d'intérêt de la part de grosses entreprises dont le secret commercial m'oblige à taire le nom. En fait, nous en sommes avec ces clients à la phase du POC, le Proof of Concept : après des échanges sur la technologie en elle-même, à travers quelques démonstrations, nous devons leur montrer que notre produit est efficace pour leurs problématiques respectives. Nous prenons celles-ci et nous travaillons à leur traitement. C'est leur faire un produit sur-mesure. Deux clients sont fortement intéressés dans le domaine de l'automobile, et un autre dans le domaine de l'aéronautique.

On sait tous que cette étape est importante car la phase critique est toujours celle de la mise sur le marché. Le fameux Time to Market. Nous avons inscrit des objectifs de commandes sur cette année et sur la prochaine. L'optimisme est de mise, même si nous ne sommes pas forcément sur les mêmes calendriers que nos clients qui raisonnent sur du moyen terme ou long terme, à plusieurs mois voire sur plusieurs années. A nous d'expliquer aussi que notre PME a besoin de vendre pour continuer à exister et se développer. Nous réfléchissons d'ailleurs à élargir l'automatisation sans contact à d'autres applications que la numérisation 3D, disons plus artisanales ou plus proches des pièces brutes comme sur le contrôle non-destructif. Pour l'instant, nous avons deux à trois ans d'avance concernant la conception d'OCTA. Nous espérons faire fructifier ce travail et renforcer cette dynamique. »