

Le droniste Delair-Tech lève 13 millions d'euros et affiche ses ambitions dans le numérique

Par Olivier James - Publié le 11 mars 2016, à 12h00

► Aviation civile, Digital/Technos, Drones



A LIRE SUR LE MÊME SUJET

[L'incroyable potentiel des drones civils](#)

[Exclusif : Avec le logiciel Mach 7, le trafic aérien des drones enfin visualisé](#)

[Guerre numérique contre les drones](#)

Avec une nouvelle levée de fonds réussie, l'entreprise toulousaine compte étendre sa présence à l'international. Ses efforts de R&D se concentrent dans le traitement des données numériques.



DR

L'année 2016 pourrait bien représenter un tournant dans la courte histoire de la société. Le spécialiste des drones Delair-Tech annonce vendredi 11 mars avoir levé 13 millions d'euros, notamment grâce à la participation de son investisseur historique, le fonds d'investissement Andromède.

Une levée de fonds bien supérieure à celle opérée en 2013, de 3 millions d'euros. De quoi donner des ailes à cette société toulousaine de 50 salariés, créée en 2011, spécialisée dans les drones de longue portée dédiés à l'observation des grandes infrastructures industrielles linéaires.

"Nous allons pouvoir assurer une expansion commerciale globale, assure Michaël de Lagarde,

président de Delair-Tech. *Nous avons déjà une filiale en Australie, nous en aurons une prochainement aux Etats-Unis et peut-être en Chine*. Via son réseau de distribution, la société est présente dans une trentaine de pays. Elle y vend son DT-18, un petit drone de deux kilos qui a déjà séduit des entreprises comme la SNCF, ERDF, GDF Suez ou bien encore EDF. Delair-Tech assure la production de 100 à 200 appareils par an.

VERS UN DÉVELOPPEMENT DES SERVICES

Surtout, cette nouvelle levée de fonds vise à modifier à petits pas le modèle économique de Delair-Tech : de son activité historique de fabrication de drones, la société souhaite de plus en plus se tourner vers l'analyse de données enregistrées par les drones en mission. *"Nos efforts croissants de R&D visent à affirmer notre avance technologique en matière de conception et de production de drones professionnels mais aussi en matière d'analyse et traitement de la donnée collectée"*.

Exemple : Delair-Tech propose déjà à ERDF un relevé 3D de ses lignes électriques et de leur proximité avec la végétation et un diagnostic automatisé des besoins d'élagage. C'est ce type de prestation que Delair-Tech compte généraliser à l'intention des industriels, des réseaux de pipeline à l'agriculture de précision. Raison pour laquelle l'entreprise lance une nouvelle entité : Delair-Services. Une initiative qui intervient quelques mois après la création de Delair-Analytics, une plate-forme qui permet aux donneurs d'ordre, via le cloud et une interface web, de transmettre leurs données issues de campagnes d'observation pour les faire analyser.

LA RUÉE VERS LA DATA

"En développant notre activité de services, nous cherchons, non plus seulement à produire des drones, mais aussi à proposer des solutions clés en main car les grands groupes ne souhaitent pas investir eux-mêmes dans des machines", assure Michaël de Lagarde. Alors que les services représentaient encore une part non significative dans le chiffre d'affaires de 2015 (2 millions d'euros), ils devraient atteindre 20% du chiffre d'affaires en 2016. Cette nouvelle entité dédiée aux services explique en grande partie les 30 embauches prévues pour cette année.

Ce glissement de Delair-Tech vers l'aval de la filière, la capture et l'interprétation des données, est emblématique d'un mouvement de fonds dans le jeune secteur des drones à usage professionnel. Un mouvement analysé en détail dans une étude du cabinet Oliver Wyman publiée le 1^{er} mars 2016. Les constructeurs de drones (Parrot, Airinov, EOS...) et les opérateurs (Redbird, Air marine, Azur Drones...) se ruent vers le monde de la donnée, qui recèle davantage de valeur ajoutée. Alors que les marges varient entre 5 et 15% en amont de la filière, elles dépassent les 30% sur le segment de l'exploitation de données. La bataille numérique des drones ne fait que commencer.

Olivier James