

Comment Homerider fait parler 6 millions d'objets

BORDEAUX Installée à Gradignan (33) et à Lyon, la société Homerider Systems, filiale de Nova Veolia Holding, est devenue un leader français de l'Internet des objets. Explications

PASCAL RABILLER
p.rabiller@sudouest.fr

C'est à partir de deux challenges technologiques à relever pour le compte de deux acteurs économiques majeurs, Total et Veolia, que la société Homerider a vu le jour en 2000. On ne parlait pas encore d'Internet des objets et pourtant il s'agissait de doter des cuves de fuel et des compteurs d'eau de dispositifs de télérelève. « À l'époque, déjà, les deux entrepreneurs qui sont à l'origine de Homerider, le Viennois Robert Frati et le Bordelais Dominique Sèze, souhaitaient s'imposer comme des acteurs majeurs de l'objet connecté », explique Xavier Mathieu, directeur général de Homerider. Depuis 2009, l'entreprise est devenue une filiale à 100 % de Veolia. . . son principal client, qui a vu dans cette opération de croissance externe une opportunité unique de déployer son offre de télérelève via des compteurs d'eau communicants.

Techno économe et ouverte

« Le module radio mis au point en interne ne demande que très peu d'énergie pour émettre. La batterie leur assure une autonomie de quinze ans », assure Xavier Mathieu. Une technologie qui est aussi ouverte aux systèmes des différents opérateurs des réseaux de communication entre objets, à l'image du toulousain Sigfox ou encore de LoRa. « Nous avons débuté le déploiement de nos solutions via notre pro-



Xavier Mathieu, le patron de Homerider. PHOTO STÉPHANE LARTIGUE

pre réseau, mais nous avons vite compris qu'il fallait, pour devenir une référence mondiale de l'Internet des objets, faire en sorte que notre technologie fonctionne en mode ouvert. Elle est capable de s'adapter à toutes les solutions existantes.»

Une ouverture qui s'accompagne d'un virage stratégique pour Homerider. La société, qui compte désormais 72 salariés sur deux sites, Bordeaux (Gradignan) et Lyon, se concentre désormais sur les services que

peuvent apporter ses modules communicants, dont Homerider propose aujourd'hui la troisième génération.

Accélération forte du marché

Outre les compteurs d'eau, Homerider offre des modules pour les bornes d'incendie, les poubelles, les lieux sensibles, la gestion énergétique des bâtiments. . .

Depuis sa création en 2000, Homerider a vendu 6 millions d'objets

communicants, dont 50 % depuis 2013, ce qui témoigne de l'accélération forte de ce marché. « Nous réalisons 8 millions d'euros de chiffre d'affaires en 2009 », précise Xavier Mathieu. En 2016, la société innovante, qui s'appête à absorber une autre start-up de la galaxie Nova Veolia Holding, à savoir l'opérateur de télécommunication entre objets M20 City (70 salariés, deux sites à Paris et Lyon), en est à 24 millions d'euros.

L'HOMME DE LA SEMAINE



Laurent Bourgitteau-Guiard
Directeur d'IKubator Bordeaux

C'est un « entrepreneur en série », Laurent Bourgitteau-Guiard, qui vient de prendre la direction d'IKubator, l'incubateur qui héberge 15 jeunes pousses du numérique au siège du journal « Sud Ouest », à Bordeaux. Fondateur, à 21 ans, de l'agence Internet Web Futur en 1995, puis créateur de Snapp', société dédiée aux services sur téléphone mobile en 2005, soit deux ans avant la sortie du tout premier smartphone Apple, Laurent Bourgitteau-Guiard entre de fait dans la catégorie des pionniers. En 2007, Snapp' crève l'écran avec une application de fidélisation de clientèle : Fidme. 5 millions d'utilisateurs après, Laurent a pris du recul avec Snapp'-Fidme, mais conserve 30 % de son capital. Sélectionné parmi 200 candidats, il est depuis une semaine le directeur de l'antenne bordelaise d'IKubator. « Je mets l'outil ikubator, créé par Alexandre Fourtoy, ainsi que vingt ans d'expérience, mon carnet d'adresses, au service de start-up motivées et passionnées. Nous disposons avec le journal « Sud Ouest » d'un site remarquable, ouvert sept jours sur sept, 24 h/24. Nous fonctionnons en binôme avec Théophraste, l'accélérateur de start-up du groupe « Sud Ouest ». . . J'aurais aimé disposer des mêmes outils quand je me suis lancé la première fois. . . »

PHOTO STÉPHANE LARTIGUE
Pascal Rabiller

Numérique : Sogia rame pour... recruter

BORDEAUX Sogia Système doit actuellement refuser des marchés, faute de pouvoir recruter

« Vous connaissez des informaticiens ? » Elle est bien élevée, Christine Salabert, aussi c'est toujours après avoir dit bonjour et demandé des nouvelles qu'elle fuse, mais cette question, devenue rituelle dans toute conversation entamée avec elle, traduit une obsession qui ne la quitte plus depuis des mois. Elle recherche désespérément des informaticiens, spécialistes des données et de l'ingénierie informatique. . .

« On pourrait doubler le CA »

Dirigeante, depuis 1994, de Sogia, une entreprise de services du numérique bordelaise, cette ancienne responsable d'agence marketing et re-



Christine Salabert, PDG de Sogia Système, en quête de talents.

PHOTO GUILLAUME BONNAUD

lations presse rencontre une difficulté qui la surprend encore. « Je n'arrive plus, depuis quelques mois, à recruter les talents dont ont besoin mes clients. Aujourd'hui, je peux m'appuyer sur 45 collaborateurs, dont 14 au siège bordelais, cours du

Chapeau-Rouge, pour réaliser 2 millions d'euros de chiffre d'affaires annuel, mais il est clair que je pourrais au moins doubler l'activité en répondant à toutes les demandes de nos clients dont les besoins en matière d'ingénierie informatique sont

grandissants. Je ne peux répondre favorablement à leurs demandes de salariés experts du digital. . . J'ai l'impression d'un immense gâchis. »

Potentiel ? 40 recrues par mois

Sur son bureau, l'épaisse chemise réunissant les formulaires de demandes de profils en témoigne : « Nous pourrions raisonnablement créer 40 postes chaque mois, mais le marché est tendu et les salariés ont la main. »

La société assure faire le maximum pour attirer. « Nous ne jouons pas que la carte océan-douceur de vivre, notre société propose aussi de la formation. Elle accompagne l'installation immobilière des nouveaux venus, mais cela reste difficile. » Même l'originale campagne de recrutement floquée sur des couvertures de vélos distribués gratuitement, il y a quelques jours à Bordeaux, n'a pas changé la donne. . .

ÉCHO ÉCO

La Route des lasers & des hyperfréquences ouvre une antenne à La Rochelle

POITOU-CHARENTES Le pôle de compétitivité Alpha-Route des lasers & des hyperfréquences, aujourd'hui implanté à Bordeaux et à Limoges, inaugure ce lundi un bureau de représentation à La Rochelle, afin d'être présent dans les trois ex-Régions de la Nouvelle-Aquitaine. Ce bureau aura pour mission de recenser les compétences du monde académique local dans la photonique (science de la lumière), de développer l'offre de formation initiale, professionnelle, et d'accompagner des projets innovants d'entreprises picot-charentaises jusqu'au marché. Aussi bien dans l'aéronautique, le nautisme, l'énergie, que le numérique. Par ailleurs, le pôle organise mercredi et jeudi, à Limoges, deux journées dédiées aux évolutions du bâtiment dans la smart city et la place de l'humain avec des grands groupes, PME, start-up, promoteurs. . .