Divertissement, banques... Qarnot Computing diversifie les usages de sa puissance de calcul écolo

Lever des fonds, c’est bien. Avoir des clients, c’est mieux. Un an après, où en sont les startups qui ont bouclé un tour de table ? Développement, recrutement, financement, Maddyness fait le bilan. Quentin Laurens, head of public & international affairs chez Qarnot computing, revient sur l'année écoulée.

Temps de lecture : minute

12 avril 2021

Entreprise française basée à Montrouge, en région parisienne, Qarnot Computing emploie une cinquantaine de personnes qui œuvrent au quotidien pour offrir à ses clients - entreprises, bailleurs sociaux, collectivités - deux services : de la puissance de calcul d’un côté et de la chaleur de l’autre. L'entreprise milite pour un numérique plus écologique puisque sa solution permet de récupérer la chaleur émise par les serveurs informatiques pour chauffer des bâtiments ou des complexes - douches, collectives, piscines... Malgré la pandémie, la startup fondée par Paul Benoit et Miroslav Sviezeny, a levé 6 millions d’euros en mars dernier, auprès de La Banque des Territoires - Caisse des Dépôts, du fonds d'investissement Engie Rassembleurs d’Énergies, d'A/O Proptech et du groupe Casino, ainsi que de ses investisseurs historiques. Durant l'année écoulé, l'entreprise s'est évertuée à diversifier fortement son activité.

Comment s’est passée cette année 2020 pour Qarnot Computing ?

Nous faisons partie des entreprises qui n’ont pas trop pâti de la situation finalement. Notre seul écueil a été le retard pris par quelques chantiers, ce qui a engendré des décalages de trésorerie. Seuls quelques projets en cours de négociation n’ont finalement pas été réalisés. L’année 2020 a commencé avec la perspective de notre levée de fonds. Le fait de savoir qu’on allait pouvoir recruter grâce à ce financement a permis de tracer plus facilement les roadmaps techniques, pour les ingénieurs informatiques par exemple.

Notre entreprise a atteint un certain stade de maturité. Nos produits sont installés, ils ont fait leur preuve et nous observons désormais une accélération de la croissance. Les raisons de cette demande sont assez basiques. Nous sommes sur deux champs principaux : la transition énergétique des bâtiments et le numérique écologique. Et aujourd’hui, les entreprises sont prêtes à s’attaquer à ces sujets-là. Il y a 10 ans, l’écologique consistait à éteindre les lumières en partant et trier ses déchets. Des solutions concrètes se sont développées, dans divers domaines comme le bâtiment - avec l’isolation, la régulation de la chaleur - mais aussi l’informatique. Les choses bougent.

Finalement, 2020 a été une année de pré-décollage. Les contrats sont arrivés de manière plus directe comme celui pour le film d’animation *Les Minions* afin de fournir de la puissance de calcul. Comme gros chantier, nous avons également eu l’installation de 304 radiateurs dans une résidence sociale à Paris dans le 11ème arrondissement. Nous avons multiplié les installations et nous avons lancé notre première chaudière après les radiateurs. Aujourd’hui, nous avons déployé 1500 radiateurs et 50 chaudières en France.

Quels sont justement les grands chantiers que votre levée vous a permis de réaliser ?

La levée nous a avant tout permis de recruter pour avoir la force nécessaire pour accélérer. Une vingtaine d'ingénieurs nous ont rejoint en 2020 - avec une diversification des profils. Nous avons recruté des ingénieurs spécialisés dans les domaines de la météo, la dynamique des fluides, les circuits électriques... Ce sont des secteurs très gourmands en puissance de calcul et il est essentiel de bien comprendre les besoins de ces entreprises pour utiliser les bons process et les bons outils. Nous avons aussi travaillé sur la diversification de notre expertise et de notre clientèle. Nous travaillons davantage avec les banques et les studios d'animation qui font de la 3D par exemple.

À lire aussi
L'engagement environnemental des entreprises dope la hype des GreenTechs

Nous avons trois gros chantiers en cours :

- au niveau commercial : nous faisons face à l’écueil de toutes les entreprises montées par des ingénieurs, on oublie de vendre ! Nous devons accélérer sur cette partie, à la fois côté chaleur et côté puissance de calcul.
- la diversification de nos secteurs d’activité : nous avons déjà commencé à recruter de nouveaux ingénieurs et nous allons continuer, notamment au niveau de la cybersécurité. Une vingtaine de postes seront à pourvoir.
- la consolidation de la structure globale de la société.

Est-ce vous constatez à votre niveau une prise de conscience généralisée du besoin de favoriser un numérique moins énergivore et plus écologique ?

Quand vous vous appelez Qarnot Computing, que vous avez 50 collaborateurs et que vos concurrents sont les data center des GAFAM, la vie n’est pas si simple. Derrière certains discours très volontaristes sur l’innovation et le soutien aux entreprises, la réalité est bien différente.

Les réglementations devraient comporter des contraintes et des incitations. Or, aujourd'hui, personne n’est invité à utiliser de la puissance énergétique avec une empreinte carbone moindre. Au niveau de la réglementation des bâtiments, notre solution ne rentre pas dans les cases. Pour être considéré comme un dispositif écologique, vous devez obtenir une dérogation en réalisant un dossier. Je considère que chez Qarnot, nous proposons une solution qui correspond à de l’économie circulaire numérique puisque nous utilisons la chaleur fatale émise par la puissance de calcul pour chauffer des bâtiments. Un changement de réglementation est en cours et nous ne sommes pas certains que les dérogations préalablement obtenues seront renouvelées. Nous n’avons pas de soutien des pouvoirs publics sur ce point précis.

On remarque que les collectivités territoriales ont de l'audace et une volonté politique de faire avancer les choses, en dehors du clivage gauche-droite. Au niveau des entreprises, les motivations diffèrent. Certaines s’intéressent vraiment à l’enjeu écologique et font appel à nous par choix tandis que d’autres y voient juste un outil de communication. Celles-ci risquent d’être rattrapées.

Vous avez lancé l'entreprise il y a dix ans. Le secteur commence à peine à envisager un avenir plus écologique. N’était-ce pas trop tôt finalement ?

C’est une question que nous nous sommes posés. C’est vrai que nous sommes arrivés tôt sur ce marché. Les préoccupations étaient différentes. Mais nous sommes encore là, ce qui prouve que nous sommes pertinents. Il faut aussi comprendre qu’il faut du temps pour développer et consolider une technologie extrêmement lourde comme la nôtre. Il faut constamment arriver à faire correspondre les besoins en puissance de calcul avec ceux en chaleur. Nous construisons et consolidons notre plateforme de calcul depuis 10 ans. Nous avons d’ailleurs déposé un brevet pour protéger notre procédé de valorisation de la chaleur fatale. Aujourd’hui, quelques concurrents émergent mais leurs solutions diffèrent un peu de la nôtre.

À lire aussi
#DeepTech : la course aux talents ne fait que commencer

On entend souvent parler de la pénurie de talents en France pour des postes d'ingénieurs. Est-ce que ces recrutements ont été simples à réaliser ?

Le recrutement prend beaucoup de temps, il y a énormément de concurrence pour recruter des ingénieurs, c’est indéniable. Mais nous avons un atout : notre produit est séduisant et il répond à des enjeux qui sont dans l’air du temps. Les étudiants et les actifs cherchent à donner du sens à leur métier, ils veulent avoir un impact sur la société. Même si nous n’avons pas les mêmes moyens que certaines grosses sociétés, nous avons recruté de beaux profils à des postes clés. Mais ce n’est pas facile.

Quels sont vos projets pour 2021 ?

Nous avons deux grands chantiers en termes de R&D : réussir à scaler au niveau de la distribution de la puissance pour faire face à de grosses demandes et travailler sur le hardware au niveau de la chaudière. Nous avons aussi pour ambition de poursuivre notre déploiement à l'international. Nous aurions aimé aller plus vite sur cet aspect mais le Covid nous a ralenti.

Commercer sans pouvoir faire la démonstration de notre produit est compliqué. Mais nous avons déjà quelques cibles ou nous souhaitons nous implanter, plutôt en Europe du Nord - Danemark, Allemagne, Norvège, Finlande - car ils sont tous soumis à des températures peu clémentes, sont sensibles aux questions écologiques et ont une appétence pour les solutions technologiques. De nombreuses entreprises allemandes se montrent intéressées. En Finlande, nous avons réalisé un partenariat avec une entreprise locale, cela permet parfois d'inspirer confiance. Nous ne savons pas encore si nous choisirons la même solution pour d'autres pays.

Si l'international est un projet sérieux, nous nous concentrons avant tout sur notre développement en France qui reste notre priorité.

Article écrit par Anne Taffin