

Niryo, la startup lilloise qui démocratise l'usage des bras robotiques

Créée en 2017, la jeune pousse développe des robots collaboratifs dédiés aux secteurs de l'éducation, de la recherche et de l'industrie 4.0.

Temps de lecture : minute

17 mars 2022

Dans le secteur de la robotique, dans le Nord de la France, il n'y a pas qu'Exotec. Il existe aussi Niryo, Si a plupart des acteurs adressent leurs produits à de grandes entreprises industrielles, proposant des robots inaccessibles, par leur taille et leur prix, à de plus petites structures. C'est cette dernière cible que tente d'adresser Niryo, après que son fondateur, Marc-Henri Frouin, a remarqué l'absence de produits disponibles pour ce marché.

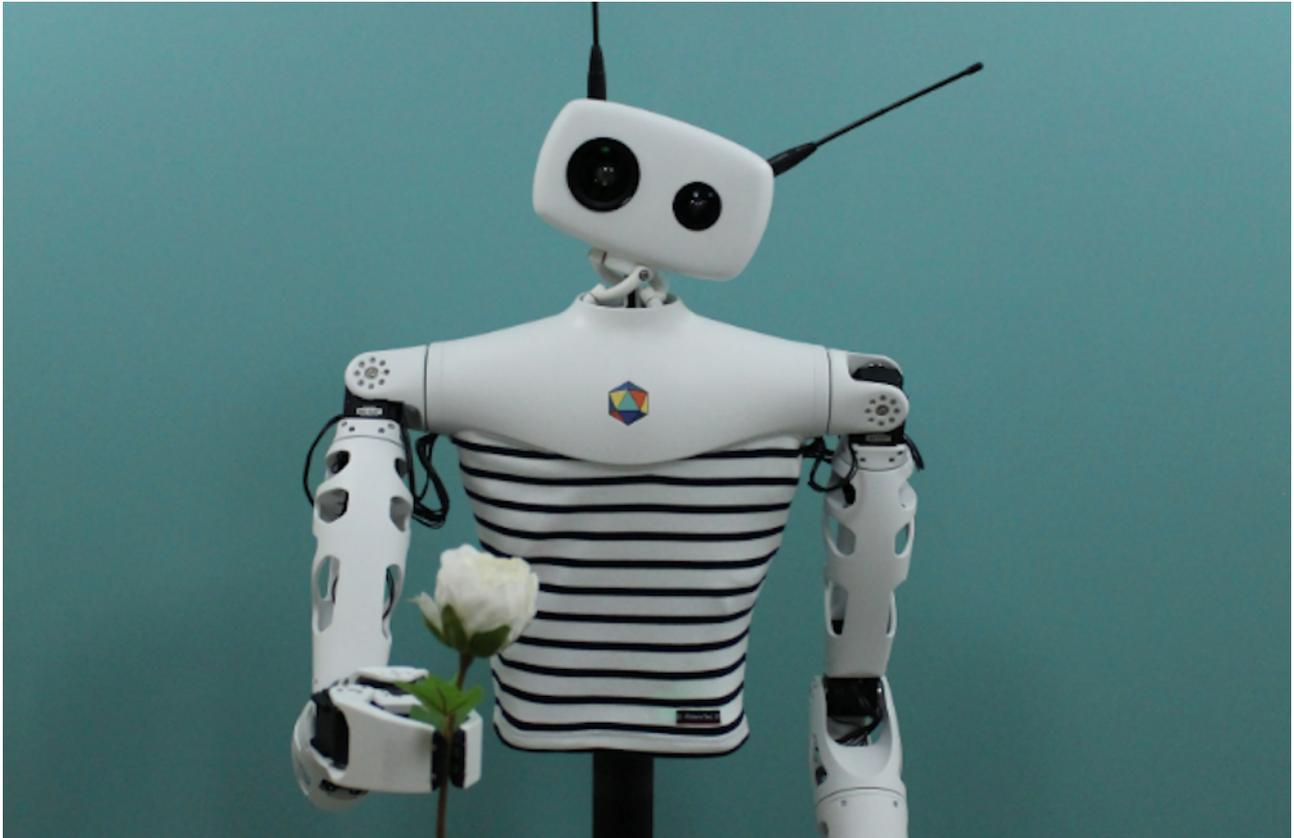
" Je suis passionné de robotique depuis tout petit. Quand j'étais en master d'ingénierie robotique, à l'Isen de Lille, je voulais travailler sur des bras robotisés, comme on peut retrouver dans l'industrie, mais leur coût et la complexité de leur utilisation excluaient la possibilité de les appréhender dans cet environnement éducatif ", se souvient l'entrepreneur. Pour palier ce manque, ce dernier s'est donné pour objectif de démocratiser l'accès à ces robots collaboratifs.

Un trou à combler sur ce marché

En sortant de ses études, Marc-Henri Frouin a donc créé Niryo, son entreprise dite de "cobotique" -robotique collaborative - en 2017. En cinq

ans, l'entreprise a fait évoluer deux fois son produit -Niryo1, devenu Ned, puis Ned2 -, qu'elle destine aujourd'hui avant tout aux établissements d'éducation supérieure, ainsi qu'à la recherche et au prototype avancé dans les laboratoires. " *L'idée est de reprendre le modèle des bras robotisés qu'on peut retrouver dans les lignes de production de l'industrie automobile notamment, mais d'en faire une version miniaturisée et facile d'utilisation, avec tout l'aspect logiciel intégré* ", précise l'ingénieur. Le but ? Permettre aux chercheurs, étudiants et ingénieurs de se former et pouvoir appliquer leurs recherches en testant leurs algorithmes d'intelligence artificielle ou en faisant réaliser des tâches à Ned2, par exemple.

Mais si ce premier champ historique est déjà déployé, la jeune pousse vend aussi de plus en plus de robots sur des cas d'applications concrets. " *Nos produits ne sont pas destinés à se retrouver au coeur des usines, mais plutôt sur des applications périphériques, en témoigne notamment nos tests avancés avec La Poste en matière d'aide à la dépose d'étiquette par exemple, ou encore nos tests d'appui boutons, pour tester la qualité d'interrupteurs, avec Adeo, la maison mère de Leroy Merlin, poursuit Marc-Henri Frouin. Nous nous positionnons vraiment sur le segment des robots collaboratifs, qui sont conçus pour épauler les humains sur les tâches à basse valeur ajoutée* ".



À lire aussi

Le robot français Reachy peut-il faire mieux que Pepper ?

Pour lancer son premier produit en 2017, la startup a réalisé un crowdfunding afin de renforcer ses recherches et son business model. Passée par les locaux d'Euratechnologies, la jeune entreprise a levé 3 millions d'euros en 2021 pour consolider l'industrialisation de ses procédés. Elle a depuis déménagé pour intégrer son propre bâtiment industriel, d'où elle gère la conception et l'assemblage de ses systèmes, en périphérie de Lille.

Si la jeune pousse est, comme beaucoup d'autres acteurs, en partie dépendante de fournisseurs asiatiques, elle essaie de s'approvisionner au maximum auprès de fournisseurs ancrés dans le tissu régional et français, notamment pour ce qui concerne l'impression 3D, le câblage ou la conception de cartes électroniques. La startup admet avoir connu des difficultés d'approvisionnement de matières premières, mais avoir aussi trouvé le moyen de limiter la casse : " *Nous maîtrisons toute la verticale*

technologique, en mécanique, en électronique et en software, en interne, explique l'entrepreneur. Quand ces problèmes se posent, nous sommes donc capables de remodifier certains composants pour concevoir nos différentes pièces et combler les trous dans la raquette. C'est dans ce genre de moments que le choix de l'internalisation prend tout son sens " .

Avec son bras robotique, la startup affirme participer à l'effort de réindustrialisation de la France, " *pour créer les conditions d'une indépendance industrielle avec des outils performants " , avance Marc-Henri Frouin. " Nous y contribuons en consolidant notre verticale sur la recherche et l'éducation, mais aussi en renforçant, à horizon 2023, notre position sur le marché de l'automatisation annexe dans les milieux professionnels. Notre but, à terme, est de robotiser de nouveaux secteurs professionnels, jusqu'alors très peu outillés " . L'entrepreneur s'imagine déjà voir son bras robotisé intégrer les ateliers d'artisans, de PME ou de boulangers par exemple, pour les assister sur les tâches à faible valeur ajoutée, comme de nouveaux compagnons de travail.*

Un prix concurrentiel

Pour adresser ces nouvelles cibles, Niryo doit travailler à la mise en vente de produits moins chers que ceux présents sur le marché. " *Nos clients et potentiels futurs acheteurs ont bien moins de ressources à mettre dans ces robots, c'est pour cette raison que les premières gammes de robots industriels s'élèvent à 20 ou 25 000 euros minimum. Ned2 est vendu à 3 000 euros " , détaille le fondateur de la startup, qui estime qu'il arrive à atteindre ce prix grâce au fait que la société redimensionne et fabrique elle-même ses produits.*

La startup de 35 collaborateurs affirme avoir déjà vendu 2 500 robots

collaboratifs dans plus de 50 pays. " *Nous avons eu la chance d'adresser tout de suite un marché international puisque nous avons un boulevard dans le domaine de la robotique petit et moyen format comme outils de travail. Aujourd'hui, 70% de nos ventes se font à l'export, dans des pays comme l'Allemagne, la Corée du Sud, les Etats-Unis ou encore le Japon, conclut le fondateur de Niryo. Depuis notre création, nous avons doublé notre chiffre d'affaires tous les ans, et on veut continuer dans cette trajectoire* ". Pour soutenir sa croissance, l'entreprise devrait annoncer une nouvelle levée de fonds prochainement.



À lire aussi

French Tech, startups et industrie : le temps de la démonstration

Article écrit par Heloïse Pons