

SEAir : la startup qui fait voler les bateaux !

Fondée en mars 2016 à Lorient (Morbihan), SEAir s'appuie sur le foil, une aile en carbone qui transmet une force de portance à son support, pour faire voler les bateaux. Entretien avec Richard Forest, son cofondateur.

Temps de lecture : minute

24 mars 2018

Trophée Innovation de la CCI du Morbihan en 2015, prix spécial "Haute Technologie" 2016 de la Fédération des industries nautiques, récompensée du label "Green Tech Startup" du Ministère de l'Environnement, de l'Énergie et de la Mer... SEAir accumule les récompenses, et fait parler d'elle. Nous avons rencontré son cofondateur, Richard Forest, qui nous en dit plus sur son histoire, et ses ambitions.

Quel est votre parcours ? Comment est née la volonté d'entreprendre et de créer SEAir ?

Je suis ingénieur de formation et surtout grand fan d'innovation. Très vite, j'ai senti que j'étais un bâtisseur de projets. J'ai toujours été un "hyper actif" et entreprenant dès mes études. J'ai débuté ma carrière en 1993, fais mon service chez Aérospatiale. Pour mon premier job, j'ai pu choisir et suis allé dans un centre de recherche ; et j'ai vite compris que les grosses structures, ce n'était pas pour moi - pas pour mon type de personnalité - donc je suis allé dans une plus petite société où j'étais le 6ème salarié. Je deviens associé et membre du Comité de Direction. Puis je participe à la création d'ANEO en 2002 et en devient le N°2. Je découvre le monde du nautisme en sponsorisant le trimaran de 50 pieds d'Anne Caseneuve qui va gagner la route du Rhum 2014 dans sa catégorie.

Cette expérience donne une visibilité à ANEO et assez naturellement nous recevons de nombreuses sollicitations de sponsoring. Un jour l'appel qui va tout changer arrive :

"je cherche un million et demi pour faire voler un bateau".

N'ayant pas 1,5 Million à dépenser seul, la dernière partie de la phrase a retenu mon attention.

Je rencontre Bertrand, et comprend vite que ça n'est pas un problème d'argent mais de développement technologique. À ce moment, j'avais pour projet de vie de déménager en Bretagne. Je décide donc de quitter ANEO pour créer SEAir avec Bertrand CASTELNERAC. SEAir, c'est une chance extraordinaire permise par la rencontre d'Anne, qui m'a mis dans le milieu puis une opportunité saisie en s'associant avec Bertrand.

Pouvez-vous nous présenter les membres de l'équipe ?

Nous sommes quatre au board (Bertrand CASTELNERAC, David RAISON, Benoît LEQUIN et moi) avec un deuxième architecte naval dans notre bureau d'étude, un ingénieur naval et matériaux, un autre plutôt mécanique, une doctorante sup-areo qui effectue une thèse à l'Ecole Navale de Brest (IRENAV), un espoir français olympique et ingénieur et trois techniciens composites à l'atelier.

Tous nos prototypes sont réalisés dans nos ateliers à Lorient. Nous recevons des bateaux neufs, ou non, et les transformons pour installer nos équipements.



Quelle est la proposition de valeur de SEAir et votre business model ?

Ma conviction, c'est que le secteur du nautisme ne voit le foil que comme une pièce ! (Le foil est une aile profilée qui se déplace dans l'eau permettant de réduire les frottements avec la surface de l'eau et, avec la vitesse, de faire décoller les bateaux ndlr). SEAir parle au contraire d'un système, d'une fonction "vol" dans sa globalité, dont l'élément central est effectivement le foil. Nous voulons apporter une solution complète qui permet de voler. Pourquoi ? Pour délivrer de la valeur à l'utilisateur : le confort et la réduction de carburant. Quand on dit d'une voiture qu'elle est confortable, on se moque de savoir comment est fabriquée la suspension ! C'est le confort qu'on juge ! D'ailleurs vous connaissez le fabricant de vos amortisseurs vous ?! moi non !

Cette différence, j'ai l'impression que c'est quelque chose que le nautisme n'a pas bien intégré aujourd'hui.

Mon business model, c'est d'être un équipementier, un systémier comme on dit dans l'aéronautique, pour permettre à des constructeurs de bateaux, surtout à moteur, de proposer une "option vol". Comme nos systèmes sont haut de gamme, SEAir est un peu l'AMG du nautisme comme m'a dit le PDG de Zodiac Nautic. J'avoue que la comparaison est flatteuse !

Notre ambition n'est pas de révolutionner le foil mais la capacité des bateaux à voler. Les règles de la course au large interdisent aujourd'hui un usage optimal des foils (ils n'ont pas le droit de le manoeuvrer dans tous les sens, donc les bateaux ne volent pas !) pour des raisons économiques et pour préserver l'écosystème des voiliers classiques. Sauf la coupe de l'America évidemment et les circuits de bateaux régatiers (GC32, Flying Phantom). Mais tous ces bateaux sont réservés à une élite. Les systèmes SEAir sont destinés au grand public, afin d'attaquer le Mass Market.

Quelles ont été les principales étapes de votre développement produit ?

Au départ, nous avons travaillé sur un voilier de course, en réalisant une évolution majeure et inédite d'un Mini (bateau de course de 6m50). En janvier 2017, après un an de travail, notre Mini 747 est devenu le premier monocoque habitable à voler au large. C'est un véritable laboratoire volant, nous servant à mettre au point les concepts multidirectionnels des boîtiers de foils et poser de nombreux points de mesures sur le bateau et à l'intérieur des foils. Nous travaillons maintenant sur un 40 pieds (environ 12 mètres) avec l'ambition de créer le premier monocoque "entièrement volant". Mais nous ne focalisons pas toute notre énergie sur la voile car ce marché d'experts reste modeste, car la maîtrise d'un voilier nécessite de bonnes compétences que tout le monde n'a pas.

Par contre, maîtriser un bateau à moteur est bien plus simple. Le gros du business concerne donc évidemment les bateaux à moteur. On distingue alors coques rigides et semi-rigides. La première typologie d'utilisateurs n'étant pas encore mature à voler selon nous, nous avons préféré débiter par les semi-rigides, en pensant que les propriétaires auraient un peu ce même esprit agile que leur bateaux, pour être les "early adopter" du vol.

Alors que nous communiquons beaucoup sur le voilier Mini afin de faire connaître la marque, nous travaillons en secret sur un Zodiac, afin de l'équiper d'un nouveau système lui permettant de voler.

Le premier prototype de notre FlyingRIB © a volé le 12 juillet 2017. Le bateau va 20 à 30% plus vite, mais à ce niveau de rapport poids/vitesse cela peut devenir dangereux et n'a aucun intérêt sauf pour les professionnels. Nous pensons même rajouter un limiteur de vitesse ! Notre proposition de valeur est vraiment le confort et l'économie de carburant. Avec notre système qui permet de voler 20 à 30 cm au dessus de l'eau, fini le mal de dos ! Les semi-rigides ont la réputation de taper. Notre flying de 5.5m dans une mer de 40 à 50cm de clapot ne tape absolument plus, il navigue de façon horizontale sans acoup. Tous les professionnels qui essaient n'en reviennent pas ! Quant à l'économie de carburant elle est de l'ordre de 30%, avec des pointes à 50% !

Le produit est excellent car moins de 6 mois après son 1er vol, nous avons déjà vendu des bateaux ! La raison est que j'ai "pensé client" dès le départ. Notre système ne devait en rien modifier tout ce qui a fait le succès des semi-rigide, mais au contraire que le bonifier. J'ai également imposé que le tout soit esthétique, sécurisé et simple. Résultat... un seul bouton sur la console pour monter / descendre les foils et c'est tout !

Côté business, nous avons un partenariat avec Zodiac Nautic, notre partenaire privilégié. Nous allons bientôt travailler avec eux à un Foiler Electrique, l'avenir du nautisme. Mais nous travaillons également à l'intégration de la fonction vol déjà avec d'autres constructeurs. Et le plus intéressant est évidemment de débiter avec un constructeur dès l'étape de conception de leur bateau.

Comment vous financez-vous actuellement ? Avez-vous prévu de lever des fonds ?

J'ai moi-même tout financé pendant plusieurs mois, puis nous avons levé 1,5 million d'euros. Avec nos premières commandes, et les innombrables demandes à l'international, je débute une nouvelle levée de fonds pour 3 millions afin de passer en production haute cadence pour le FlyingRIB mais également pour industrialiser nos process. Et puis on commence à vendre et à susciter de l'intérêt partout dans le monde, notamment grâce aux essais que nous avons fait aux salons de Cannes et Monaco. Les très nombreux prix que nous gagnons (innovation, environnement,...) nous aident beaucoup.

Article écrit par Hugues de Saint Vincent