Innovation. **Spécialisé dans l'imagerie aérienne scientifique et la collecte de données géographiques via les drones civils, Geofalco se positionne sur de nouveaux marchés.**

Geofalco, des drones au service du territoire

Sur un marché des drones civils en pleine croissance, Geofalco, jeune entreprise fondée en août 2013 dans la région toulousaine, a choisi un positionnement singulier en se basant sur l'acquisition d'images aériennes scientifiques de haute précision à partir d'un drone pour produire et exploiter des données géographiques (volumétrie et modélisation en 3D, suivi de culture, foresterie…). Ces données permettent aux clients d'acquérir un outil d'aide à la décision afin de mieux prévoir et analyser leur activité. « Je connecte deux marchés. Je fais la passerelle entre les constructeurs de drones et les utilisateurs des images et des données géographiques », explique le gérant Mathieu de Pinel, ingénieur géomaticien et cartographe.

DR

DE NOUVEAUX MARCHÉS

Déjà lauréat 2013 du prix création innovante lors de la 11e édition du concours régional Créa'Acc d'aide à la création d'entreprise, Mathieu de Pinel affiche de belles ambitions pour la fin de l'année 2014 avec notamment l'achat d'un deuxième drone. Un investissement conséquent de 30 000 € nécessaire pour démarcher de nouveaux clients autour de thématiques spécifiques reliées par exemple à la gestion du territoire comme les cours d'eau et les zones humides. Mais aussi, les « études d'impacts » avec une niche à fort potentiel : l'assurance grêle. « Au lieu d'envoyer un expert dans un champ à pied pour constater les dégâts, nous survolons les superficies endommagées puis nous éditons une cartographie précise en localisant les zones d'impacts. Cela permet de fournir à l'expert, l'assureur et l'assuré un document commun fiable et précis d'analyse et de concertation. »

Un investissement rendu possible grâce à l'arrivée prochaine d'un associé, ingénieur agronome spécialisé en images satellite. Un renfort nécessaire, selon Mathieu de Pinel, pour accélérer le développement de l'entreprise, compléter ses compétences et surtout bénéficier de plus de moyens et de réseaux. « L'acquisition de données via les drones civils est un marché en train de se créer. Une part important des applications relève encore du monde de la Recherche. Le réseau est essentiel pour pouvoir approcher des clients cibles comme les instituts de recherche et de développement. Ce sont eux qui portent les projets qui permettront de mesurer la pertinence de l'utilisation des drones dans différents secteurs dans les années à venir », précise le gérant.

OUTIL D'AIDE À LA DÉCISION

L'utilisation de drones civils pour la gestion et l'aménagement du territoire est encore récente mais offre de nouvelles perspectives aux entreprises. « Quand on arrive à récupérer des données brutes aéroportées de manière régulière, pas chères et exploitables, cela devient très intéressant. Les entreprises peuvent alors se doter d'informations fiables pour du suivi temporel plus précis et mieux connaître l'environnement sur lequel elles travaillent. »

L'outil a déjà séduit de nombreux clients. En seulement quatre mois, Geofalco a en effet signé une demi douzaine de contrats dont deux avec la multinationale Imerys, présente dans 50 pays et spécialisée dans l'extraction et la transformation de minéraux industriels. Ou encore le groupe Syngenta, acteur majeur dans le domaine des semences et de la protection des cultures, pour du calcul de densité sur les parcelles de tournesol. Des partenariats à long terme qui vont permettre à la jeune entreprise de doubler son chiffre d'affaires d'ici 2015, pour le porter à 50 000€.

MARGAUX THOKAGEVISTK