

SOUTENIR LES START-UP – GENILEM

Par Camille Andres

Vertical Master, former aux métiers du drone

Les drones modifient aujourd'hui de nombreuses professions. Un changement que Stanley Schmitt a anticipé dès 2017, et qui s'avère payant aujourd'hui.

En 2017, alors qu'il est commercial chez Caterpillar depuis vingt ans, Stanley Schmitt découvre ce que l'utilisation des drones apporte aux métiers de la construction. «En 10 minutes, un tel outil permet de calculer au millimètre cube près un volume de matériaux à transporter». Il a l'intuition que, le marché du drone comme hobby, alors en pleine explosion, se tassera assez vite. Mais il pressent surtout que celui de son utilisation professionnelle ne fera que croître. «Dans de nombreux secteurs, les drones permettent d'optimiser les décisions, de gagner du temps, de l'argent, de la sécurité et leur utilisation va encore se développer.» Il fonde alors Vertical Master, sur ses propres deniers, avec un objectif précis: non simplement former au pilotage, mais aussi à la maîtrise des technologies apportées par l'outil (tournage, épandage, inspection, relevés divers...).

Les formations varient de quatre heures à deux jours et réunissent 12 formateurs, chacun expert dans son industrie. Entre 2018 et 2019 l'entreprise prend son essor, avec une formation complète sur deux semaines, axée sur la reconversion professionnelle aux métiers du drone. En 2019, Vertical Master a formé 320 personnes en 942 heures de cours, et sur trois sites, principalement à Payerne. L'entreprise ne compte pas s'arrêter là. L'harmonisation des règles européennes en matière de pilotage de drone oblige la Suisse à demander des diplômes aux pilotes de drones dès le 1er juin 2020. Vertical Master compte se développer en Suisse alémanique et, progressivement se positionner comme l'institut de référence en la matière, au niveau fédéral.

Quel a été votre principal défi pour créer Vertical Master?

Stanley Schmitt: tout simplement oser lancer mon entreprise en travaillant à 100% comme employé dans une multinationale, entreprise qui exige beaucoup d'investissement. On en parle peu, mais c'est une vraie problématique. Faut-il en parler à son employeur? Comment gérer les réactions

des proches, des collègues? Où trouver le temps pour son projet? Faut-il tout quitter d'un coup? J'ai réalisé que l'idéal était de pouvoir réduire progressivement son temps de travail salarié. Souvent, l'employeur n'accepte pas, et il est plus simple de quitter son poste pour prendre un mi-temps ailleurs, ce que j'ai fait, et qui m'a permis d'entamer une vraie transition, de «couper le cordon».

D'autres ont eu ce dilemme avant vous, notamment Barbara Lax (créatrice du réseau de crèches et d'écoles Little Green House)

Elle a été mon modèle! C'était aussi une salariée de Caterpillar, et je me suis dit qu'elle avait réussi ce que je voulais: réaliser quelque chose en quoi elle croyait. Un entrepreneur a toujours au fond de lui ce désir de créer quelque chose par lui-même, créer son propre modèle. L'investissement demandé est phénoménal. Ce qui m'a encouragé ce sont aussi mes premiers clients, preuve que mon produit était intéressant, et Genilem, qui en me sélectionnant dans son programme d'accompagnement m'a crédibilisé à l'extérieur...et m'a permis de croire en moi! Au concours de pitch, j'ai fini premier parmi 8 start-ups.

Puisque votre produit trouvait ses clients, en quoi Genilem vous a aidé?

Genilem m'a permis de comprendre qu'il ne faut pas partir de sa passion pour créer une entreprise ou un produit, mais observer le marché d'abord. J'ai appris à «penser marché». C'est ce qui m'a permis de repenser mon offre «Vertical Pack», et de la consacrer en particulier aux personnes en reconversion professionnelle, ce qui répondait à une vraie attente.

Chaque rencontre avec Genilem est une mine d'informations, qui me permet d'affiner mon offre. Parfois une petite phrase se transforme en conseil décisif. J'ai ainsi compris que mon modèle pouvait répondre à un marché national et non simplement romand.

En 2020, ce sera donc la Suisse alémanique?

Oui, nous devons finaliser le choix d'un site pour nos formations, probablement en Argovie, nous sommes à bout touchant dans les négociations. Cela nous permettra de doubler le chiffre d'affaires et les équipes. Nous visons cette année aussi l'obtention du label EDU-QUA, référence suisse dans le domaine de la formation. ■