

Vitrine Star Tech

[Accueil](#) » [Vitrine Star Tech](#) » 8D Technologies réinvente le paysage urbain

8D Technologies réinvente le paysage urbain



« Pour réussir, il faut savoir danser avec ce qui nous arrive. Si tu réagis bien, avec l'attitude du verre à moitié

plein, tu verras toujours l'opportunité devant toi. Je le comprends d'autant plus aujourd'hui, en étant moins concentrée sur les activités d'exploitation, mais plutôt sur les efforts stratégiques. La philosophie fait toute la différence. »

Isabelle Bettez, co-fondatrice, 8D Technologies

Fondée à Montréal en 1996, 8D Technologies (8D) développe et met en œuvre des solutions qui allient le logiciel au matériel pour le transport intelligent dans divers segments de mobilité urbaine, tant pour le stationnement que le vélo en libre-service. Avec plus de 4000 terminaux écoénergétiques déployés sur 4 continents et des dizaines de milliers de vélos, l'entreprise permet à ses millions d'utilisateurs d'effectuer le paiement de ces services de différentes façons.

Son équipe montréalaise d'une centaine de personnes s'est jointe à celle d'un autre chef de file new-yorkais du vélo-partage, Motivate, dans le cadre d'une fusion en février dernier, ce qui fait grimper ses effectifs jusqu'à 1000 employés à certains moments de l'année.

Les milléniaux optent volontiers pour 8D comme employeur, car l'entreprise incarne certaines de leurs valeurs, avec sa technologie écologique.

Une technologie robuste comme matière première

Alors que Jean-Sébastien Bettez menait ses affaires en services

professionnels informatiques, sa sœur Isabelle dirigeait son entreprise de commercialisation technologique. « Mon profil se concentrait sur les ventes et le marketing, alors que le sien était les technos, il est ‘tombé dedans’ quand il était petit », lance la co-fondatrice de 8D. En 2000, après maintes discussions sur leurs opportunités et défis communs, les deux entrepreneurs chevronnés choisissent de poursuivre l’aventure ensemble en concentrant leurs efforts sur un projet de produits et solutions.

Isabelle rêvait de partir à la conquête du marché international, avec la plateforme créée par l’équipe de 8D dirigée par Jean-Sébastien, CTO de l’entreprise. Comme les discussions avec des clients potentiels pour commercialiser la plateforme générique se sont révélées laborieuses, 8D a plutôt choisi de développer des systèmes de paiement sans fil en temps réel d’abord destinés au créneau du stationnement commercial. « Il fallait concevoir un projet concret pour démontrer la puissance de la technologie, de notre plateforme », indique Isabelle. « À l’époque, les utilisateurs effectuaient un paiement à une borne de stationnement, qui était traité en différé, 3 à 4 jours après l’utilisation de la carte de crédit – et les exploitants pouvaient perdre entre 20 000 \$ et 30 000 \$ par semaine dans l’Ouest canadien par exemple », poursuit-elle. « On avait la solution logicielle pour résoudre ce problème mais il nous manquait le matériel, alors on a entamé le développement de cartes électroniques. » 8D fait appel à son équipe R&D pour résoudre également les défis posés par l’utilisation de l’énergie solaire, le transactionnel et la sécurité de sa plateforme.

Montréal est en appel d’offres pour une solution de stationnement *Pay by space*. 8D présente une soumission avec un partenaire européen et remporte le mandat. Devant le succès de cette approche, avec toute la technologie 8D

maintenant installée dans une borne et permettant le paiement sans fil en temps réel et la gestion à distance, l'entreprise modifie son modèle d'affaires pour vendre ses solutions clé en main. « ... et notre plateforme existante devient notre arme secrète », conclut Isabelle.

Un vélo qui va loin

Avant de lancer son système de vélos en libre-service acclamé, Isabelle participe en 2006 à un programme avec le MIT et l'entrepreneure réalise que 8D doit cesser de s'éparpiller, et mieux cibler ses efforts. « J'ai vu l'ours... il y avait des créneaux qu'on ne pouvait plus servir, pour se concentrer et permettre à l'entreprise de connaître une croissance exponentielle », explique-t-elle.

L'entreprise est ainsi en excellente position pour concevoir les solutions de vélo libre-service, lorsque l'opportunité se présente, et les résultats dépassent ceux du stationnement en raison du potentiel extraordinaire du concept.

C'est lors d'une discussion conviviale avec son client Stationnement de Montréal que 8D réalise que sa plateforme convient parfaitement au projet. « On a mis le tout sur papier, avec visuel sur grande affiche couleurs, et ils ont été très impressionnés », raconte Isabelle. Moins d'un an plus tard, la technologie de l'entreprise apparaissait dans les rues. « Malgré toutes les embûches imaginables, c'est particulier de mettre en œuvre un projet de cette envergure et complexité en si peu de temps! »

Non seulement les systèmes de vélo 8D ont connu deux expansions à

Montréal l'été de leur lancement, mais ils voyagent, du Québec à Abu Dhabi, en passant par New York, Londres, Boston, Minneapolis, Melbourne, Washington DC et San Francisco.

L'attitude fait toute la différence

« Le succès dépend de la capacité à s'adapter », dit Isabelle. « Accepter qu'il y a des risques, se relever après nos échecs ». Plusieurs difficultés ont secoué 8D, comme l'éclatement de la bulle des technos au début des années 2000. « Tout le monde pensait qu'on allait y rester... on se découvre des capacités inédites, une tolérance au risque qu'on ne se soupçonnait pas. Le plaisir de voir que tu as ce qu'il faut », explique l'entrepreneure inspirante.

On lui disait souvent que le développement international ne serait pas possible, mais elle a gardé le cap. « Cela me stimulait plutôt que de m'arrêter », dit-elle. Il suffisait de déterminer la bonne façon d'y aller. « En affaires, c'est comme aux Olympiques. T'as le droit de ne pas te sentir bien, mais tu dois repartir rapidement. Tout ce qui va mal est un tremplin. »

À propos de *technopolys*

Selon Isabelle, le plus intéressant du mouvement *technopolys* est le fait de se donner une image de marque pour attirer l'attention vers l'industrie des technologies. « Qu'on soit concurrents ou non, quand on a des enjeux communs, l'union fait la force », souligne l'ambassadrice de *technopolys*.

« Faire connaître les histoires des entreprises est important car il y a beaucoup de souffrance derrière les succès. Mettre en valeur ce qu'on fait ici

à Montréal, au Québec... présenter les entreprises en inspire d'autres et cela favorise la solidarité pour la prochaine étape. J'aime ça beaucoup, alors, go! »

Source : Mélanie Pilon, journaliste pour la Vitrine Star Tech

Traduction : Jenn Mierau

Partenaires :



PARTAGER CET ARTICLE



**Inscrivez-vous à l'infolettre de
technopolys**

Saisissez votre courriel



Partenaires publics



[À propos de technopolys](#)

[Nouvelles](#)

[Suivez-nous](#)

[Partenaires](#)

[Joignez technopolys](#)



[Vitrine Star Tech](#)