

FYLD : De l'innovation à l'application

Shelley Copsey, chef de la direction et cofondatrice, FYLD : Notre société est l'une de celles qui permettent à des personnes de partout dans le monde de rentrer saines et sauvées chez elles, chaque jour de la semaine et ça, c'est vraiment quelque chose qui aide à se lever le matin.

Narrateur : Les équipes des services publics et de la construction font un travail essentiel, et le fait d'être sur le terrain amène son lot de défis opérationnels – la sécurité et l'efficacité doivent toujours être prises au sérieux. C'est là que FYLD entre en jeu. Cette entreprise en démarrage a vu le jour grâce à Koru, une société indépendante du Régime de retraite des enseignantes et des enseignants de l'Ontario. Koru a été créé par le RREO dans le but de tirer de la valeur dans tous ses placements. Elle travaille exclusivement avec les sociétés de notre portefeuille pour tester, créer et bâtir de nouvelles entreprises numériques évolutives. Et FYLD a été l'une des premières innovations de Koru. Nous avons demandé à Shelly Copsey, chef de la direction et cofondatrice de FYLD, comment cette entreprise était passée de l'innovation à l'application et comment son partenariat avec le RREO et Koru l'avait aidée à croître rapidement et à s'établir dans le secteur des services publics.

Victor Scheibehenne, directeur général, IRN, RREO : Eh bien, c'est le moment de commencer.

Shelley Copsey : Je suis prête!

Victor Scheibehenne : Que fait FYLD? Comment l'entreprise fonctionne-t-elle?

Shelley Copsey : FYLD vise les travailleurs sur le terrain qui travaillent le plus souvent dans un environnement dangereux. Disons que vous sortez de chez vous le matin et que vous sentez une odeur de gaz. Que faites-vous? Vous appelez quelqu'un et vous lui dites que ça sent le gaz, et quelqu'un arrive en camion. Fondamentalement, FYLD aide cette personne à faire son travail. Nous avons comblé les lacunes pour permettre aux gestionnaires qui ne sont pas sur place de savoir ce qui se passe sur le terrain. Nous les aidons à prendre une longueur d'avance et à encadrer les travailleurs sur le terrain pour leur permettre d'accomplir leur travail en toute sécurité et de façon productive, chaque jour. Du point de vue de la sécurité, après les déploiements, nous constatons une baisse de 20 % des incidents. Et la productivité augmente d'au moins 8 %.

Victor Scheibehenne : C'est comme si chaque employé sur le terrain avait FYLD dans sa poche ou sur son téléphone.

Shelley Copsey : Oui, et Victor, vous dites « dans sa poche », ce qui est une très bonne description. Dès le départ, nous avons conçu ce système pour qu'il soit simple. Les travailleurs n'ont qu'à prendre une petite vidéo tout en décrivant le chantier. C'est incroyablement facile à utiliser.

Victor Scheibehenne : Parlons de vous en tant que chef de la direction d'une entreprise en démarrage. Quand vous avez appris qu'un régime de retraite soutenait FYLD, qu'est-ce que vous en avez pensé?

Shelley Copsey : J'étais très curieuse. J'aime beaucoup la vision du RREO. Même en tant que régime de retraite, il reconnaissait que le monde des données et du numérique dans lequel FYLD évoluait constituait une occasion extraordinaire et un secteur d'activité à exploiter. Cette vision à long terme m'a beaucoup plu.

On m'a dit dès le début que je ne devais pas laisser le capital freiner mes ambitions. Pas besoin d'être traditionnels et de faire partie de façon stricte de la série A ou de la série B. Et je pense que de cette manière, nous pouvons faire preuve d'une grande créativité et décider comment faire croître notre entreprise, parce que le RREO était présent à l'étape de la validation. Le RREO comprend très bien nos activités et nous assure une excellente continuité grâce à un conseil d'administration stable qui nous a suivis depuis nos débuts, il y a deux ans et demi. De mon point de vue en tant que chef de la direction, avoir un conseil que je connais bien et qui connaît bien nos produits est un très grand avantage. Je trouve qu'avec le RREO, je ne passe pas trop de temps à gérer les parties prenantes. Ce qu'il attend vraiment de moi, c'est que je gère l'entreprise et que je fasse croître nos revenus.

Victor Scheibehenne : Selon vous, en quoi le fait de travailler avec Koru est-il différent pour tout ce qui touche l'innovation, la validation et, finalement, l'incubation de FYLD?

Shelley Copsey : Koru permet au RREO de véritablement se distinguer par rapport à ce que j'ai pu observer ailleurs sur le marché. Quand je pense au RREO, je pense à des investissements financiers qui servent à augmenter le rendement de la caisse. Le RREO a expressément créé Koru et a réuni des experts en création d'entreprises. Il y a toutes sortes d'experts : des responsables de produits, des ingénieurs, des analystes commerciaux qui étudient le marché et s'assurent de dénicher les bonnes occasions et des entreprises qui offrent des solutions de pointe. Et je crois que c'est ce qui permet à Koru de se distinguer. C'est Koru et le RREO combinés, et c'est l'accès au marché. Ce n'est pas un laissez-passer vers de nouveaux clients, mais c'est une bonne recommandation à des gens qui sauront qu'ils peuvent se tourner vers nous lorsque les enjeux sont importants.

Nous sommes très chanceux d'avoir le principal réseau de gaz du Royaume-Uni, SGN, parmi nos actionnaires et fondateurs. SGN a collaboré avec son principal investisseur, le RREO, pour étudier sérieusement l'avenir de la main-d'œuvre sur le terrain, en se demandant comment la gérer en cette ère où les données sont omniprésentes. En trois mois, 750 de ses travailleurs étaient d'accord pour participer. À ce moment-là, nous avons dû faire face à une période de croissance extrêmement rapide. Si FYLD avait commencé dans un garage, il aurait été peu probable qu'une société comme SGN, qui compte 6 millions de clients et qui exploite une infrastructure nationale essentielle, nous ouvre ses portes et nous laisse commencer à travailler avec 750 travailleurs. De mon point de vue, il a été plus facile de convaincre SGN de nous faire confiance du fait que Koru et le RREO nous soutenaient, et la collaboration est devenue vraiment forte.

Victor Scheibehenne : C'est un très bon point. J'aimerais que vous l'expliquiez un peu. La participation du RREO a de l'importance, tant pour FYLD que pour SGN.

Shelley Copsey : À la base, j'ai constaté que le RREO a traité SGN et FYLD comme deux organisations très distinctes qui ont de la valeur. Il a vu les avantages mutuels d'un partenariat, et tout s'est déroulé dans un grand respect. Des responsables du RREO m'ont parlé de certains des avantages et des aspects de SGN et m'ont fait voir la valeur ajoutée, et ils m'ont donné de bons conseils sur le type de partenariat que l'on pourrait proposer à SGN. Mais il s'agit d'une relation très décontractée, que le RREO laisse se développer naturellement en offrant un peu d'encadrement de chaque côté, qui n'est jamais perçu comme étant imposé.

Narrateur : FYLD est passée de l'innovation de Koru à une application prête à être mise sur le marché et a toujours tenu compte avant tout de l'utilisateur, s'assurant ainsi de résoudre de vrais problèmes pour les travailleurs sur le terrain dès le premier jour d'utilisation.

Karl Simons, directeur général, Santé, sécurité et bien-être, FYLD : Je l'ai toujours dit, il ne devait pas y avoir de budget pour la santé et la sécurité.

Narrateur : Shelley a discuté sur place avec Karl Simons, directeur général et chef de la prospective de FYLD, au sujet de la croissance continue de FYLD grâce à la mise en œuvre pratique et à la collecte de données.

Karl Simons : Que ce soit pour les réseaux de transport de gaz, d'eau ou d'électricité, ou la construction d'autoroutes ou de bâtiments, toutes les personnes à qui nous parlons veulent se procurer FYLD. Parce que cette solution, il n'y a que FYLD qui l'offre. C'est vrai. Très peu d'organisations établissent des partenariats comme FYLD le fait avec ses clients. Dès le début, nous avons des conversations sur la façon de former les employés, nous organisons des ateliers sur les solutions et des marathons de programmation. Tout cela a son importance. Un marathon de programmation, c'est sans précédent dans le secteur des services publics. Mais nous le proposons à nos clients, nous leur demandons de quelle façon nous pouvons les aider et comment nous pouvons résoudre leurs problèmes actuels. Au bout du compte, cela devient très réel pour les concepteurs et les ingénieurs.

Ils voient qu'on ne dit pas n'importe quoi,

Victor Scheibehenne : Pensez-vous que FYLD est plutôt une forme d'amélioration progressive ou une technologie perturbatrice?

Shelley Copsey : Je dirais totalement perturbatrice, mais ce qui est bien pour nos clients, c'est qu'elle ne perturbe pas leurs activités et ne les empêche pas de réaliser des gains. En tant qu'entreprise, FYLD occupe une place privilégiée. Aucune autre entreprise sur le marché ne réinvente la façon dont est gérée la main-d'œuvre sur le terrain en utilisant des données aussi abondantes que nous et en permettant aux clients de créer un véritable jumeau numérique pour suivre ce qui se passe sur le terrain.

Victor Scheibehenne : Quel est le déploiement actuel de FYLD dans différents secteurs?

Shelley Copsey : Nous avons une forte présence au Royaume-Uni. J'estime qu'environ 80 % des sociétés de services publics du pays comptent un membre de leur main-d'œuvre qui utilise FYLD sur ses actifs. Nous sommes aussi présents aux États-Unis chez Ferrovial, un important propriétaire d'infrastructures et une société de construction. Nous avons déployé notre application au Texas sur un bon nombre de travaux d'autoroutes en cours. Au Mexique et au Chili, nous sommes maintenant présents dans le secteur de l'entretien des autoroutes et des services publics. Notre présence touche donc un bon nombre de territoires et de secteurs. Nous comptons maintenant des milliers et des milliers d'utilisateurs. Nos avancées ont été très rapides.

Victor Scheibehenne : Qu'est-ce qui attend FYLD? Quelle est votre vision?

Shelley Copsey : Je vais le dire ouvertement : l'équipe de FYLD veut dominer le marché du logiciel pour l'exécution du travail sur le terrain. Le marché du Royaume-Uni a été extraordinaire. Nous voulons maintenant redoubler d'ardeur et nous assurer que tous ces clients de la première heure reçoivent ce que leur promet notre marque, c'est-à-dire un rendement des placements multiplié par dix pour tout le monde au cours des six mois suivant le déploiement. C'est absolument énorme pour nous, mais nous y arrivons et nous voulons les aider à aller plus loin.

Victor Scheibehenne : C'est excellent. Votre opinion à l'égard du RREO a donc changé?

Shelley Copsey : Je dirais que les aspects positifs que j'avais prévus nous ont permis d'obtenir de bons résultats. Vous savez, je peux parler à des gens du RREO qui sont sur le marché des infrastructures depuis 30 ans. Je peux tout simplement leur demander leur point de vue. Bien des aspects de la responsabilité sociale d'entreprise dont le RREO parle sur le marché... Je les observe en action et cela correspond vraiment à certaines des valeurs fondamentales de FYLD.

Notre produit est durable et il procure de bons résultats sur le plan de la santé et de la sécurité. En fait, j'ai constaté qu'il y a une très grande concordance entre ce que nous essayons tous les deux de réaliser, et c'est la relation qu'il faut avoir avec l'investisseur.

Narrateur : D'une innovation de Koru à une application internationale dans de multiples secteurs en moins de cinq ans, FYLD a su, avec des données, révolutionner le monde de la sécurité dans le secteur des services publics. C'est là un des nombreux moyens par lesquels le RREO investit pour laisser sa marque. Régime de retraite des enseignantes et des enseignants de l'Ontario – Investir pour laisser notre marque