

Des succès au compteur

Créée en 2004, Energisme est spécialisée dans la gestion de l'énergie. Et son objectif est de taille. Permettre à ses clients, en leur proposant un ensemble de services logiciels et matériels, de faire des économies de l'ordre de 20% sur leurs consommations d'énergie. Dispositifs de télé-relève des compteurs des fournisseurs, optimisation tarifaire, algorithmes de modélisation prédictive... Autant de solutions qui permettront aux industriels, collectivités locales et propriétaires du tertiaire de maîtriser durablement leurs dépenses. En croissance exponentielle depuis une réorganisation interne, cette start-up mise maintenant sur la révolution numérique. Il y a 8 mois, Energisme comptait 6 employés... Ils sont maintenant 25. Et selon leur président Thierry Chambon, l'entreprise aura doublé de taille à la fin de l'année. Portrait d'un électron libre à la croisée des Objets Connectés, de l'Intelligence Artificielle et du Smart-Building.



> Pierre Vidal



> Thierry Chambon

dispositif complet leur donne un avantage compétitif durable sur la concurrence, tant sur la réduction de la facture qu'au niveau de l'image. Cette optimisation se ressent jusqu'au niveau des process dans le cas des industriels par exemple. »

Une solution scalable et intelligente

Aujourd'hui, la start-up propose trois offres qui se superposent, chaque brique ajoutant davantage de granularité dans la mesure de la donnée. La première, Basic

Le projet d'Energisme part d'un simple constat : les entreprises ne connaissent pas la structure de leurs consommations. Pour répondre à cela, « Vous avez d'une part les capteurs, qui mesurent les données du client, et d'autre part l'interface, qui restitue ces données. Mais le client peut commencer par utiliser le logiciel pour répertorier et géolocaliser son parc, scanner ses factures, puis décider d'instrumenter ses bâtiments pour des données plus précises. L'idée est de laisser le client entrer lui-même dans le détail de ses sites, avec des outils de plus en plus personnalisés pour ses problématiques. » nous explique Pierre Vidal, responsable du développement.

Comprendre pour économiser

« Le compteur d'énergie est un outil important, doté d'une grande richesse en terme de données. Mais aujourd'hui, cette richesse ne profite qu'aux fournisseurs ! Il faut rendre ces données au client pour qu'il puisse réduire sa consommation et faire des économies », explique M. Chambon. Mais l'expertise d'Energisme ne s'arrête pas à la télé-relève des compteurs communicants. Son savoir-faire est pluridisciplinaire, et constamment augmenté par les nouveaux partenariats qu'elle signe. Le dernier en date ? Objenius, la filiale Objets Connectés de Bouygues Telecom. Son entrée toute récente chez Bizspark, l'écosystème Cloud de Microsoft, est un autre exemple de son approche globale de la performance énergétique. Et, dans un secteur où toutes les compétences sont doisonnées, la start-up tire son épingle du jeu. « Aujourd'hui, le déploiement d'un système de management énergétique nécessite l'intervention d'un ou plusieurs équipementiers, une société de consulting et un éditeur de logiciel pour la restitution. Ce qui pose des problèmes sur plusieurs aspects : le coût total du projet, la fiabilité de la donnée, et la cohérence de la mesure. » décrit M. Vidal. « A l'inverse, Energisme maîtrise l'ensemble de la chaîne de valeur. » Les capteurs (eau, gaz, électricité, température...) installés sur les sites du client envoient les données en temps réel sur l'interface accessible en ligne. Sur cette interface, l'utilisateur disposera d'un ensemble d'applicatifs qui iront de l'optimisation tarifaire à la modélisation prédictive. Actuellement au contact de nombreuses entreprises, les deux associés reconnaissent que le marché est énorme. « En plus de réduire l'impact environnemental de leurs sites, l'installation d'un

Metering, propose un OCR (logiciel de reconnaissance de formes) qui détecte les champs d'informations des factures, extrait ces informations et les agrège automatiquement à l'interface. Après les avoir chargées au format natif, elles seront attachées à un bâtiment ou à un point de livraison. Le client peut également charger les historiques de consommation qu'il a saisi lui-même à la main sur Excel. « En une demi-journée, l'utilisateur a cartographié l'ensemble de ses sites. En deux clics, il accède aux données qu'il leur a rattaché » assure M. Chambon. « Cette première offre donne une vue d'ensemble de son parc, permet de centraliser et d'organiser ses données » La deuxième offre, Self Metering, est basée sur la télé-relève en temps réel du compteur du fournisseur. « Grâce à ce procédé, nous remontons en temps réel la courbe de charge », souligne Pierre Vidal. Cette courbe, qui représente la consommation du site, peut être exploitée de façon très avancée, avec les bons outils. Self Metering offre des services d'optimisation tarifaire, la possibilité de paramétrer des alertes en cas de sur-consommation ou d'incident technique sur ses installations ou de comparer les consommations de ses sites entre eux. « On quitte la vision statique de Basic Metering pour une surveillance au plus près de ses bâtiments ». Le Full Metering, quant à lui, nécessitera un plan de comptage avec sous-compteurs ainsi interfaçage avec les installations déjà existantes sur le site du client (GTC, GTB, automates industriels, ...). Y seront inclus le reporting par type d'utilisateur ainsi qu'une interface avec des indicateurs de performance dédiés. Le client aura également la possibilité d'utiliser des algorithmes de modélisation capables de prédire les consommations du site. ... Mais ces services sont loin de contenter les deux associés. « Notre plateforme évolue en continu. Depuis le début de l'année, nous avons sorti deux nouvelles applications. La première prévient le développement de la légionnelle dans l'eau chaude sanitaire (déclenchement automatique d'un choc thermique lorsque l'eau est à une température susceptible de laisser les bactéries se développer), la seconde est dédiée au suivi des performances énergétiques des chaudières. Malgré le chemin déjà parcouru, beaucoup reste à faire. Mais l'intérêt grandissant de nos clients pour nos nouveaux produits nous confortent dans nos choix stratégiques. »