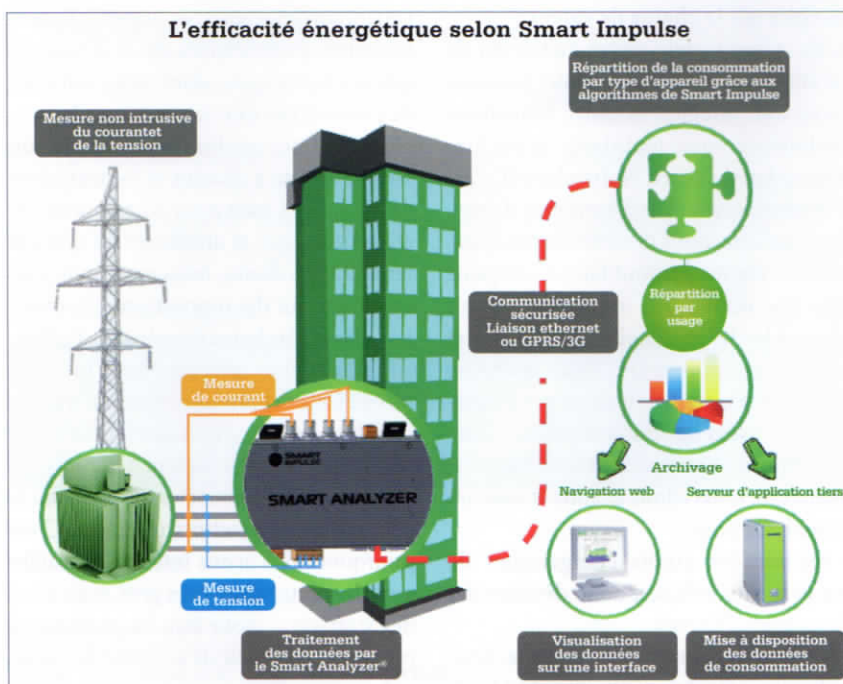


Propos recueillis  
par Aymeric Bourdin

# Partenariat Cofely/Smart Impulse : l'open innovation gagnant-gagnant

Cofely, filiale de GDF Suez, se positionne comme acteur de l'efficacité énergétique pour les entreprises et les collectivités. Dans cet esprit, elle a signé récemment un partenariat de trois ans avec Smart Impulse, une start-up fondée par des ingénieurs de l'Ecole Centrale Paris. Vincent Bryant travaille au développement des solutions efficacité énergétique au sein de GDF Suez Energie Services.

Charles Gourio est l'un des trois fondateurs de Smart Impulse, qui propose une solution innovante de mesure des consommations électriques par usage pour les bâtiments tertiaires. Tous deux présentaient le partenariat au salon Innovative building qui s'est tenu Porte de Versailles le 9 avril à Paris.



**j3e - Depuis bientôt deux ans et demi, vos entreprises travaillent ensemble sur des projets d'efficacité énergétique dans le bâtiment tertiaire. Quelle est l'histoire de cette collaboration ?**

Vincent Bryant - Nous travaillons avec Smart Impulse, comme nous travaillons avec d'autres PME et start-up, dans l'optique de la création d'un écosystème et d'une offre commune. Il y a deux ans et demi, mon patron, Frédéric Hug, a détecté Smart Impulse, qui

démarrait en incubateur à l'Ecole Centrale.

Nous avons vérifié que leur équipement correspondait bien à la promesse de l'entreprise. Bien sûr, il a fallu essayer les plâtres. Cela ne s'est pas fait du jour au lendemain. Mais ils ont mis au point une technologie qui nous est apparue comme une technologie de rupture.

Nous avons voulu les aider à adapter leurs produits à la réalité de nos marchés, mais aussi construire des

briques de valeur sur leur technologie. Nous avons été très clairs les uns et les autres sur ce que chacun pouvait apporter. Il ne fallait pas que l'on se marche sur les platebandes. Au contraire, nous jouons la complémentarité.

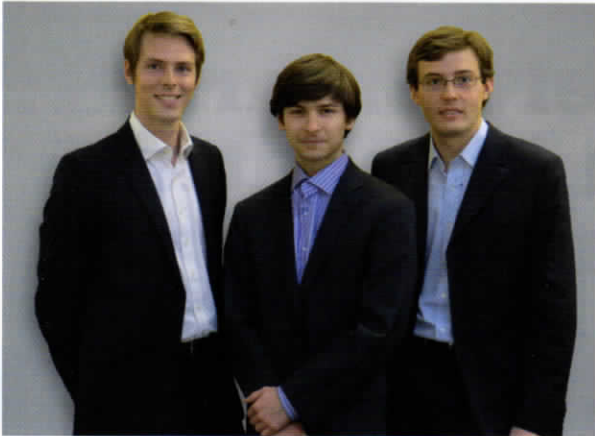
Nous avons déjà mis en place une quarantaine de projets ensemble depuis bientôt 1 an. Ainsi, nous les avons aidés à faire évoluer leur V1 vers la dernière version de leur produit.

En échange, ils nous ont offert d'utiliser leur technologie en avant-première. Dans le cadre de notre partenariat, nous mettons à leur disposition des bâtiments sur lesquels ils peuvent tester leurs nouvelles technologies.

Pour nous, cela permet d'avoir un temps d'avance sur le marché et de construire des offres sur la base de cette connaissance. C'est gagnant-gagnant. Pour l'instant, cela a très bien marché.

**j3e - Pour vous qui êtes une start-up, comment travailler avec une entreprise comme Cofely ?**

Charles Gourio - Depuis le lancement de notre solution, nos métiers sont complémentaires. A partir de nos mesures des consommations électriques, Cofely va intervenir sur le conseil et la mise en place de solutions. Avec ce partenariat, nous adressons toute la chaîne de l'efficacité énergétique. ...



► Les fondateurs de Smart Impulse : Charles Gourio, Directeur du Développement  
Dorian Tourin-Lebret, directeur Technique  
Henri Colas, Directeur Produit.

© DR

... Aujourd'hui, nous avons deux cas d'usage principaux : dans le premier cas, il s'agit de mesures ponctuelles pour réaliser le diagnostic d'un bâtiment, cela concerne généralement des nouveaux bâtiments que découvre Cofely au moment de l'état des lieux.

Cet état des lieux permet de dimensionner des engagements sur les économies d'énergie. On voit clairement comment fonctionne le bâtiment et quel levier on peut actionner sur l'efficacité énergétique. Cofely peut rapidement définir combien peut être gagné sur tel poste. Dans ce cas, nous proposons de contractualiser l'action sur la performance énergétique à plus ou moins long terme.

Le deuxième cas d'usage va porter sur des suivis plus longue durée des consommations. L'idée étant pour Cofely de mettre en place des contrats sur 3 ans, où le client s'engage sur les consommations. Cela s'avère très différenciant sur les contrats de maintenance, car la partie économie d'énergie est très sensible chez les occupants. Nous mettons en place l'outil pendant toute la durée du contrat, souvent de 3 à 5 ans, pour avoir un suivi en continu qui permet de pérenniser les actions. On peut vérifier que les actions mises en place sont bien efficaces. Si on change les paramètres de gestion technique des bâtiments, on voit que le système démarre et s'arrête au bon moment.

**j3e - Quel est le profil de bâtiment que vous équipez ?**

C. G. - Nos interventions reflètent le portefeuille de Cofely, donc c'est assez diversifié. Historiquement, nous faisons majoritairement des grands bâtiments de

bureau. Nous avons aussi fait des projets différents, comme une piscine olympique. Nous travaillons sur des entrepôts, un grand hôtel à Paris. Nous restons sur le tertiaire, sauf demande particulière.

**j3e - Comment vous répartissez-vous les rôles sur la chaîne de valeur ?**

V. B. - Chez Cofely, notre métier est de garantir la performance. Nous pouvons concevoir, intégrer, installer, mais nous souhaitons aussi maintenir la performance dans la durée. Notre objectif, c'est d'obtenir des résultats d'économie d'énergie. Pour cela, nous ne sommes pas Dieu, nous ne savons pas tout faire. C'est pour cela que nous nous appuyons sur un ensemble de partenaires, dont Smart Impulse, afin d'intégrer toute la chaîne de valeur. Smart Impulse est pour nous un fournisseur de données qui nous livre les données électriques brutes d'un bâtiment, que nous allons ensuite transcrire et analyser pour :

- réaliser des audits énergétiques de manière plus efficace, donc détecter des économies d'énergie ;
- vérifier les économies d'énergie. Leur technologie étant non intrusive, il est facile de vérifier les économies d'énergie réalisées. Ce n'est pas cher et c'est rapide ;
- suivre dans la durée la performance énergétique du bâtiment et, plus largement, la conduite du bâtiment.

**j3e - Y a-t-il d'autres domaines dans lesquels vous travaillez sur le même mode avec des PME ou start-up ?**

V. B. - A titre d'exemple, nous travaillons avec une start-up spécialisée dans la modélisation des comportements énergétiques

des bâtiments. Souvent, les acteurs de ce domaine réalisent une « photo » énergétique à un instant donné du bâtiment. Dans le cas présent, il s'agit véritablement d'un « film » qui simule le comportement du bâtiment dans la durée, dans le passé et dans le futur. Peut-être que d'ici à deux ans, nous pourrions revenir avec cette jeune entreprise pour exposer des résultats similaires à ceux obtenus avec Smart Impulse.

**j3e - Ce phénomène d'innovation externe par l'association avec des PME est-il fréquent ?**

V. B. - Cela arrive de plus en plus souvent. Ce n'était pas le cas par le passé et cela se développe.

Je crois que cela est dû à l'évolution des services énergétiques de manière générale. Du fait de l'intérêt environnemental, de la réglementation et des prix de l'énergie qui ont augmenté, cela attire de plus en plus l'attention des acteurs : occupants, usagers, locataires, propriétaires, etc. A ce titre, les acteurs historiques, dont nous sommes, ne peuvent pas tout faire tout seuls.

Nous sommes très bons pour fournir un service adapté à chacun et industrialiser des processus, mais pour pouvoir innover en permanence et améliorer les services rendus à nos clients, nous nous appuyons également sur des innovations externes. Par ailleurs, la chaîne de valeur de l'efficacité énergétique nécessite aussi bien des services que des produits, et tout le monde ne fait pas les deux. Nous sommes très forts sur le service. En revanche, nous ne sommes pas forcément les meilleurs sur la génération de produits packagés. C'est pourquoi nous avons intérêt à travailler avec des partenaires – des gros, mais aussi des start-up –, pour être les meilleurs à proposer l'ensemble de la chaîne de valeur.

**j3e - Etes-vous les premiers à proposer ces solutions ?**

C. G. - Ces technologies sont émergentes, elles sont apparues en 2010, ce qui est très récent. Cinq à dix start-up travaillent sur le sujet au niveau mondial, toutes très récentes. Nous avons été comparés. Cofely a passé en revue l'existant et nous avons été considérés comme la meilleure solution. Après, c'est un secteur où les acteurs évoluent rapidement, c'est pourquoi il faut rester à la pointe de l'innovation. ◀