

LOGICIELS &amp; SOLUTIONS : MOTEUR DE CROISSANCE DE L'ENTREPRISE

## OZE-ENERGIES : DES SOLUTIONS PIONNIÈRES POUR CONCILIER CONFORT ET ÉCONOMIE ÉNERGÉTIQUE



Gilles Nozière (81)

PME agile, **OZE-Energies** voit les choses en grand et mise sur l'intelligence et l'innovation technologique pour développer et proposer des solutions d'avant-garde dans un secteur qui prend actuellement une ampleur cruciale : l'optimisation de la consommation énergétique et du confort des bâtiments. Gilles Nozière (81), PDG et fondateur de l'entreprise OZE-Energies revient sur le développement de solutions à haute valeur ajoutée.

### Pouvez-vous présenter le cœur d'activité d'OZE Energies ?

Nous sommes dans une économie de l'intelligence, capables de développer des solutions au service du bâtiment grâce à l'Internet des Objets (IoT) et l'Intelligence Artificielle (IA). Notre expertise nous permet aujourd'hui d'assurer l'amélioration du confort et la maîtrise de l'énergie : c'est notre solution Optimzen®, qui repose sur une puissance de traitement des données et produit des résultats vérifiés dans le temps. Concrètement, nous pouvons garantir une économie moyenne d'énergie de 25 % tout en améliorant le confort d'un bâtiment, le tout sans travaux préalables. Le gain en énergie est revu fortement à la hausse dans les cas où l'on effectue des travaux ciblés de rénovation, de réhabilitation ou d'amélioration du standing des bâtiments.

Dans le détail, lors d'une intervention dans un bâtiment existant, nous réunissons toutes les informations disponibles relatives à ce bâtiment (âge, nombre d'occupants...). Puis, nous installons des capteurs communicants pour récupérer à distance des mesures par le GPRS, le relevé des températures d'ambiance, des consommations des diverses formes d'énergies, les réglages de la ventilation... Ces mesures servent à alimenter les outils d'IA, que nous avons développés avec nos propres compétences transverses et des partenariats avec des universités et des grandes écoles, pour modéliser le bâtiment en

situation réelle avec une marge d'erreur infime. Une fois cette étape terminée, nous sommes capables de déterminer et évaluer les optimisations et les améliorations à apporter pour faire en sorte que le bâtiment soit tout à la fois plus confortable et plus efficace sur le plan énergétique. Nous pilotons ensuite la mise en œuvre des différentes préconisations. Le traitement des données des capteurs préalablement installés



dans le bâtiment apporte un double avantage, outre la modélisation du bâtiment en situation réelle : d'une part, le contrôle précis de chaque étape de la mise en œuvre de nos recommandations, et d'autre part la pérennisation des améliorations et optimisation du bâtiment et la prévention des dérives dans le temps.

### Quels sont les pivots de votre activité ?

Comme la plupart des entreprises, nous avons bâti notre activité sur plusieurs pivots. Notre

aventure a débuté par l'installation de systèmes d'énergies renouvelables pour les particuliers. Ensuite, nous avons exercé une activité bureau d'étude fluide, qui fait d'ailleurs toujours partie de notre éventail d'activités.

Puis nous avons saisi la possibilité de réaliser des économies d'énergie sans réaliser de travaux. C'est alors que nous avons eu l'idée de développer une solution vraiment focalisée sur la partie

maîtrise de l'énergie et du confort avec ou sans travaux. Nous avons commencé en 2012 à développer et mettre au point notre solution innovante Optimzen® à base de capteurs communicants et d'algorithmes, avant de la commercialiser dès 2014.

De là, nous avons proposé notre service sous forme d'abonnement auprès des clients, pour rester en convergence d'intérêt avec eux. Notre modèle commercial prévoit la mise à disposition de

solutions dont une partie est en mode SaaS. D'ailleurs, la solution prévoit un système de capteurs généralement loué par le client, pour le suivi du bâtiment. Nous proposons, dans notre palette de services, la maintenance de cette installation pour assurer leur bon fonctionnement et la fiabilité et la sécurisation des données qu'elle fournit.

**L'intelligence artificielle et les objets connectés ont été vos outils**



### de prédilections pour vos services. Comment s'est déroulée l'intégration de ces outils avec les technologies BIM ?

Notre rôle dans le BIM prend tout son sens lors de la livraison du bâtiment, une fois que nous avons intégré la maîtrise d'énergie et le confort aux caractéristiques de l'ouvrage. Le BIM étant un ensemble de données, nous sommes en mesure de récupérer comme d'exporter des données de cette « grande bibliothèque ». Nous avons en plus la particularité de faire le traitement de ces données, les compléter avec des séries temporelles de mesures et ainsi piloter l'efficacité énergétique et le confort. Quant à la conception de nos outils, cette activité a réclamé des compétences transverses. Notre équipe multidisciplinaire est composée, entre autres, de spécialistes en métrologie et en Internet des objets. Elle compte aussi des statisticiens, des ingénieurs en efficacité énergétique, des informaticiens, etc. C'est avec ses compétences rares que notre équipe est en mesure de modéliser avec une précision inégalée un bâtiment en situation réelle d'utilisation. Notre démarche contraste avec les limites des méthodes traditionnelles de conception des bâtiments, reposant sur des performances dites « conventionnelles », qui sont théoriques et très éloignées des performances réelles d'un bâtiment.

### Quels sont les enjeux auxquels vous faites face dans la mise en place de vos solutions ?

Les enjeux varient selon le type d'entreprise de nos clients propriétaires ou occupants. Pour un propriétaire de parc immobilier, l'enjeu principal est la maîtrise d'énergie en vue de fidéliser les locataires et valoriser son patrimoine, en évitant l'obsolescence et en créant une survaleur « verte ». Certains propriétaires fonciers ne se contentent pas de faire du reporting, mais suivent une stratégie de maîtrise de l'énergie et du confort. L'enjeu final pour eux est d'avoir un rendement financier le plus élevé possible de leur parc immobilier. Avec une démarche créatrice de valeur verte, nous proposons un service à haute valeur ajoutée, garantissant la maîtrise des charges et donc l'attractivité pour notre client.

Notre clientèle compte aussi des PME ou des entreprises du CAC 40 en tant qu'occupants de locaux d'exploitation. L'enjeu pour cette catégorie de clients est axé sur le confort et la notion de bien-être au travail. Dans une entreprise, augmenter le confort (objectif et subjectif) des salariés accroît aussi leur motivation, leur bien-être et leur efficacité professionnelle. Cette démarche s'accompagne également d'économies substantielles d'énergies.

### Votre vision sur le court terme ?

Nous travaillons prioritairement sur le développement commercial. Notre solution est destinée à diverses catégories de clientèle des entreprises du CAC 40 aux PME de plus de 10 millions d'euros, dont des réseaux d'agences bancaires et des concessionnaires automobiles. Nous nous adressons aux entreprises pour qui le confort est un réel levier. Nos services s'adressent aux propriétaires de parcs immobiliers tertiaires et logement et aux occupants professionnels sur des plans national et international. Nous poursuivons l'élargissement de nos horizons à l'international,

avec la signature récente de missions avec des institutionnels helvétiques et des entreprises allemandes. La Suisse est très en avance sur le plan de l'efficacité énergétique et l'Allemagne très sensible à sa dimension environnementale. Le fait que nous soyons retenus par des clients aussi exigeants est un signe très positif pour notre stratégie innovante et les résultats obtenus.

Nous prévoyons de poursuivre activement notre développement R&D pour maintenir, accroître notre avance et améliorer en permanence nos outils. Nous envisageons aussi de lever des fonds ou de conclure des partenariats industriels avec des grands groupes pour accélérer notre développement, notamment international. Enfin, nous recrutons des profils d'ingénieurs et de commerciaux qui souhaitent s'investir dans un projet à très fort potentiel : si une solution comme la nôtre équipait en France tous les bâtiments de plus de 5000 m<sup>2</sup>, en plus d'améliorer le confort et de limiter la pollution, le pays réduirait de 2 milliards d'euros sa facture énergétique ! ■

