

## DEEPMET LES DONNÉES DU MONDE DE L'IMMOBILIER AU SERVICE DE LA TRANSITION ÉNERGÉTIQUE



Vincent Bryant



Emmanuel Blanchet (02)

### Deepki met l'exploitation des données au service de la gestion des parcs immobiliers et de la transition énergétique.

#### Qu'est-ce que cela implique ?

Deepki est une PME innovante qui utilise les données existantes sur les parcs immobiliers pour détecter et suivre des actions d'économie d'énergie afin d'accélérer la transition énergétique et digitale. La PME est née en 2014 d'un double constat. Alors que nous entendons beaucoup parler de la transition énergétique, peu d'actions sont déployées pour générer des économies et les rares initiatives mises en place ciblent un nombre limité de bâtiments, généralement des mairies ou le siège d'une entreprise. En parallèle, nous disposons d'un énorme volume de données exploitables et à partir duquel, grâce à la data

analytics ou le machine learning, il est possible de tirer des enseignements pertinents. Avec notre application logicielle en mode SaaS, que nous éditons et vendons sous la forme d'abonnement, Deepki est, aujourd'hui, le spécialiste et le leader français de la gestion énergétique multi-site. Nous nous positionnons à l'intersection de 3 compétences : une véritable connaissance de la gestion immobilière, une maîtrise des technologies de pointe informatiques et une expertise approfondie en data sciences. Sur ce marché, nous apportons 3 innovations de rupture : une capacité à se connecter à toutes les sources de données existantes ; l'exploitation et le traitement des données pour apporter des solutions concrètes à des problématiques très opérationnelles ; la capacité à rendre actionnables les préconisations faites à nos clients pour faire des économies et accélérer la transition énergétique.

analytics ou le machine learning, il est possible de tirer des enseignements pertinents. Avec notre application logicielle en mode SaaS, que nous éditons et vendons sous la forme d'abonnement, Deepki est, aujourd'hui, le spécialiste et le leader français de la gestion énergétique multi-site. Nous nous positionnons à l'intersection de 3 compétences : une véritable connaissance de la gestion immobilière, une maîtrise des technologies de pointe informatiques et une expertise approfondie en data sciences. Sur ce marché, nous apportons 3 innovations de rupture : une capacité à se connecter à toutes les sources de données existantes ; l'exploitation et le traitement des données pour apporter des solutions concrètes à des problématiques très opérationnelles ; la capacité à rendre actionnables les préconisations faites à nos clients pour faire des économies et accélérer la transition énergétique.

#### Comment se structure votre offre ?

Notre logiciel Deepki Ready permet de se connecter à toutes les sources de données concernant l'exploitation et la consommation des bâtiments. Par exemple, pour un de nos clients, une chaîne de magasins qui a plus de 3 000 supermarchés, nous pouvons nous connecter automatiquement à l'ensemble de ses fournisseurs d'énergie, sa base technique et patrimoniale pour récupérer des données régulièrement. Nous analysons ensuite ces données pour détecter notamment les anomalies. Depuis une interface, nos clients peuvent avoir accès à l'ensemble des informations concernant leur consommation. Notre rôle est de faire remonter le bon niveau d'informations au bon endroit et à la bonne personne pour que nos clients puissent absorber ces informations. Cette

démarche permet des gains compris entre 10 et 20 %.

#### Quels sont vos enjeux ?

S'il y a un réel besoin d'accès à l'information pour optimiser l'exploitation, faire des économies et être plus écologique, il persiste un enjeu d'évangélisation du marché. Le défi est de promouvoir auprès de nos clients et prospects cette démarche multi-site. En outre, nous sommes face à un véritable flou réglementaire illustré notamment par le décret tertiaire qui prévoit la rénovation du parc tertiaire promis attendu depuis 2009 et qui n'a toujours pas été mis en place. Sur le plan technique, nous nous heurtons aussi à des limites dans le cadre de déploiement de nos propositions et des solutions que nous préconisons en fonction de la maturité technique de nos clients.

#### Quelles sont les prochaines étapes ?

Nous venons d'ouvrir un bureau à Milan et nous cherchons à nous implanter en Espagne. En 2018, nous voulons nous ouvrir aux différents marchés européens. Pour accélérer la commercialisation de notre logiciel, nous envisageons de faire appel à des tiers qui pourront vendre ou mettre en œuvre notre solution en marque blanche. Et sur le volet R&D, nous visons plus de finesse dans l'analyse et la détection. ■

#### EN BREF

- 35 collaborateurs
- 110 clients dans 4 secteurs d'activité : assurance, banque, enseigne de distribution, real estate
- Plus de 150 000 bâtiments monitorés