

TotalEnergies On : "Une même passion pour un secteur électrique en mutation"

Cela fait 6 ans que TotalEnergies se transforme en une compagnie multi-énergies pour faire face aux enjeux climatiques. Son ambition : accélérer sur l'électricité. Un travail que le géant ne prétend pas faire seul. Pour installer dès aujourd'hui les solutions de demain, le groupe a lancé son accélérateur de startups, TotalEnergies On. La première promotion s'est réunie sur scène à Station F, à l'occasion du Demo Day.

Temps de lecture : minute

22 décembre 2022

L'ambition est affichée, "*nous avons vocation à être un des leaders mondiaux sur le segment de l'électrification*", annonce Laurent Wolffsheim, SVP Strategy Growth and Finance, Gaz and Renewable Power chez TotalEnergies. Le ton n'en demeure pas moins humble : "*pour être présents sur l'ensemble de la chaîne de valeur de l'électricité, pour fournir une énergie renouvelable fiable et abordable, nous avons besoin de trouver rapidement des solutions complémentaires à nos compétences internes. Des solutions que des startups talentueuses sont en mesure d'apporter.*"

C'est bien pour trouver ces perles rares, avec lesquelles TotalEnergies est prêt à envisager toutes formes de collaboration - contrat commercial, partenariat, prise de participation - que le groupe a lancé son accélérateur. Près de 220 startups ont postulé pour la première promotion, le "batch 1" comme elle est nommée. Seules 10 ont été retenues, pour un programme intensif de six mois : hébergement à la

Station F, mentoring à la carte, notamment avec des spécialistes de l'entrepreneuriat du réseau HEC, et relations étroites avec les experts TotalEnergies, allant jusqu'à l'implémentation des solutions des startups au sein du groupe.

Thibault Flichy, le directeur du programme, décrit avec pragmatisme ce qui a été accompli ces derniers mois : *" Au total, 150 heures de mentoring ont été effectuées, 4 startups ont déployés leurs solutions sur les assets (champs éolien / solaire) de TotalEnergies, 6 utilisent les datas de la compagnie en temps réel, et 5 startups agissent pour ordre et pour compte de la compagnie auprès de leurs clients B2B et B2C. En six mois, les startups ont levé 20 millions d'euros auprès d'investisseurs de l'écosystème. "* D'ailleurs, le groupe ne demande pas d'exclusivité aux startups et entend bien jouer à livre ouvert la carte de l'accélération. En témoigne l'organisation de ce Demo Day, où les 10 startups sont invitées à pitcher au cœur de la Station F, devant un parterre de fonds d'investissement, de potentiels partenaires stratégiques et de collaborateurs de TotalEnergies. Dans le public, le français et l'anglais se mélangent et l'heure est à l'échange.

La preuve par l'expérience

"Les startups que nous sélectionnons sont positionnées sur toute la chaîne de valeur de l'électricité, qui comprend la production d'électricité renouvelable, le stockage, la distribution d'électricité dans les réseaux, le trading, le retail et la mobilité électrique", explique Thibault Flichy. La promotion 1 a donc réuni des sociétés aux profils différents, certaines B2B, d'autres B2C ou encore B2B2C, adressant des défis très variés, mais toutes ont pour point commun de s'appuyer sur des technologies digitales.

Du côté de la production d'énergies renouvelables, les dirigeants sur scène démontrent les gains de productivité et d'efficacité que peut

apporter la technologie. Sereema a ainsi conçu une box qu'elle installe sur les éoliennes afin d'y récolter des données et d'optimiser la production ; elle a équipé 23 machines du groupe TotalEnergies. Green Eagle Solutions s'attaque elle aussi à l'amélioration de la production de l'énergie éolienne et à l'automatisation des décisions dans les centres de contrôle grâce à des algorithmes. Et le résultat est là, quantifiable : *"grâce à notre expérimentation avec TotalEnergies On, nous avons réduit de 3 % la production perdue sur l'éolien et multiplié par deux les capacités des centres de contrôle sur le solaire"*, poursuit Alejandro Cabrera, co-fondateur et CEO de Green Eagle Solutions.

Les particuliers ont également la part belle dans les solutions pensées par les startups, que les innovations leur soient proposées en direct ou via les grands fournisseurs d'énergie. On retrouve une volonté commune de faciliter la consommation d'énergie renouvelable tout en permettant de réduire les factures. *"Tilt favorise l'autoconsommation d'électricité renouvelable produite par les panneaux photovoltaïques installés sur les toits et nous avons constaté une hausse de 46 % de celle-ci lorsque notre solution était proposée aux clients de TotalEnergies"*, illustre Romain Serres, fondateur de l'entreprise.

S'il est un sujet sur lequel la recherche de solutions nouvelles est prégnante, c'est sans doute celui de la voiture électrique. Plusieurs startups proposent ainsi des moyens de lever les freins à son adoption, notamment en s'attaquant à la question de la recharge : installation de bornes en entreprise, recharge intelligente, accès facilité aux bornes et abonnement prix type Netflix ... Tout est pensé pour faciliter la vie de l'automobiliste !

Dans 6 mois, la promotion 2 de startups montera à son tour sur scène pour dévoiler les résultats de sa participation à l'accélérateur TotalEnergies On. L'occasion de comprendre sur quels champs d'innovation elles travaillent et, surtout, de découvrir des solutions

efficaces et prêtes à être déployées à grande échelle, comme celles de chacune des 10 startups de cette première promotion.

[Pour aller plus loin : TotalEnergies On, programme d'accélération de startups, spécialisé dans l'électricité](#)

Article écrit par Maddyness avec TotalEnergies On