

Highcast lève 2 millions d'euros pour optimiser les coûts énergétiques de production

Highcast aide les industriels à planifier leur production en fonction des prix de l'électricité. Pour recruter les talents indispensables pour développer sa solution et son usage, la startup lève deux millions d'euros.

Temps de lecture : minute

9 octobre 2024

Des ingénieurs, des développeurs, des commerciaux et des experts du secteur industriel. Highcast lève deux millions d'euros pour recruter des profils variés afin d'accélérer le développement commercial de sa solution d'optimisation des dépenses énergétiques dans le secteur industriel et pour améliorer son produit. « *Les uns rejoindront le pôle data autour de l'IA et de l'analyse de données, les autres travailleront sur la plateforme de notre outil de pilotage* », précise Flore de Lasteyrie, cofondatrice.

Avec cette enveloppe, la startup prévoit de doubler ses effectifs de huit personnes en 2025. « *Nous envisageons également de compter une trentaine d'usines clientes équipées* », complète Vivien Robert, cofondateur de Highcast. Actuellement, une dizaine d'industriels de la métallurgie, de la papeterie, de la cartonnerie ou encore de la production de béton s'appuie sur la jeune pousse pour réduire leur facture d'électricité.

Highcast réduit la facture d'énergie malgré

les variations du marché

« *Nous pouvons réduire de 5 à 20 % le coût de l'énergie d'un site* », insistent les deux associés. Highcast est née de l'idée de rendre compatible la volonté de réindustrialisation d'un côté avec l'inflation qui a touché les prix de l'énergie de l'autre tout en gardant en toile de fond le souhait d'avoir un impact sur l'environnement. « *L'enjeu reste la compétitivité donc nous l'avons mise au cœur de nos réflexions. Parmi les différents postes de charge, nous ne pouvons pas jouer sur les salaires ou l'approvisionnement donc nous avons creuser la question de l'énergie.* »

Pour la startup, la complexification des prix de l'électricité empêche les dirigeants dans la définition de la meilleure période de production. « *Un prix peut être négatif dans un pic d'énergie solaire et atteindre des extrêmes jusqu'à 157 euros du MWh.* » Flore de Lasteyrie rappelle qu'en 2023, le prix de l'électricité a grimpé jusqu'à 276 euros du MWh. Highcast a conçu un algorithme qui s'appuie sur une intelligence artificielle pour intégrer ces fluctuations du marché ainsi que l'autoconsommation ou encore les contrats d'achat d'électricité verte issue d'énergies renouvelables.

En parallèle, Highcast identifie les besoins en production pour lancer les actions énergivores au moment le plus propice tant pour l'entreprise que par rapport aux prix du marché. « *Nous récupérons les données de chaque site, en temps réel et sur plusieurs semaines pour faire de la prédiction* », souligne Vivien Robert dont la solution va jusqu'à prendre en compte la météo pour prévoir la production d'énergie renouvelable.

Des partenaires de choix

Cette stratégie énergétique a encouragé CS Venture, le fonds de CentraleSupélec à soutenir à nouveau la startup. « *Nous sommes membres de l'accélérateur, ils sont à nos côtés depuis le début et apporte*

une expertise technique avec une compréhension des machines mais aussi du marché. » Le tour de table réunit également le fonds à impact AFI Ventures et des business angels. « Nous voulions mettre l'accent sur la dimension durable et nous entourer d'investisseurs experts du marché qui nous apportent de la valeur au-delà du financier. »



À lire aussi

NRJx lève 2 millions d'euros pour réduire la consommation d'énergie dans les usines



MADDYNEWS

La newsletter qu'il vous faut pour ne rien rater de l'actualité des startups françaises !

JE M'INSCRIS

Article écrit par Nadege Hubert