

Le développement durable passe par la sobriété énergétique, ces startups l'ont compris

La sobriété énergétique vise à réduire la consommation par des changements de comportements et d'organisation. Pilier indispensable d'une transition énergétique réussie, tout en permettant de faire des économies, elle attire de plus en plus de consommateurs.

Temps de lecture : minute

12 juillet 2019

Au fil des ans et des prises de conscience, l'écologie et le développement durable se sont imposés comme des sujets d'actualité majeurs, présents dans tous les courants politiques et au coeur des stratégies d'entreprises. Pourtant, et paradoxalement, l'humanité n'a jamais autant développé d'outils et de technologies énergivores qui participent grandement à accroître notre empreinte carbone. Les individus ont un besoin énergétique qu'il semble obligatoire de satisfaire, nos modes de vies sont dépendants de l'énergie et couper les vannes peut paraître hors de propos. Pourtant, il est essentiel de rationaliser notre utilisation. C'est ici qu'intervient la sobriété énergétique, une démarche qui vise à réduire la consommation par des changements de comportements et d'organisation.

L'heure est aujourd'hui à la prise de conscience et à la recherche de solutions pour consommer plus raisonnablement et ainsi plus

durablement. C'est le cas de Butagaz, le fournisseur de gaz et d'électricité, explore notamment le sujet au travers de son propre laboratoire d'innovation : Zagatub. Ce dernier étudie le marché de l'énergie et de sa transition pour aller vers une plus grande sobriété énergétique et une consommation moins carbonée.

Accélérateur de projets, Zagatub travaille actuellement avec plusieurs startups positionnées sur le secteur de la sobriété énergétique. Hydrao, par exemple, a conçu et développé un pommeau de douche connecté qui permet de réduire drastiquement sa consommation d'eau. Équipés de LED, les pommeaux de la jeune pousse changent de couleur tous les 10 litres d'eau consommés. À partir de 30 litres la lumière devient rouge, et se met à clignoter dès 40 litres. Des seuils qui peuvent d'ailleurs être personnalisés via l'application, permettant ainsi, au sein d'une même famille, à une personne aux cheveux longs de disposer de " plus de temps " qu'une personne chauve ou rasée. En encourageant à couper l'eau, Hydrao promet des économies pouvant aller jusqu'à 70 % par douche et 130 euros par an et par personne.

Réduction de l'empreinte... et de la facture !

Car au-delà de l'évident aspect écologique, la sobriété énergétique permet également de réduire ses factures. Ecojoko, accompagnée par Zagatub, s'inscrit tout à fait dans cette démarche. " *Personne ne laisserait un robinet d'eau ouvert toute la journée ! C'est pourtant ce que l'on fait avec l'électricité* ", déplore Laurent Bernard, le co-fondateur et CEO de la startup. Pour lutter contre ce gaspillage outrancier, Ecojoko propose un outil simple d'utilisation qui permet de connaître, en temps réel ou sous forme de bilan, la consommation d'électricité de chaque appareil électroménager. " *On gaspille l'électricité parce qu'on ne la voit pas*, explique l'entrepreneur, *ce n'est pas comme avec l'eau* ". Pourtant, cette énergie a un coût non négligeable : " *un radiateur mal réglé d'un degré représente une augmentation de la facture de 100 euro par an et par*

foyer en France, la veille de la télévision c'est 80 euros ", calcule-t-il. Résultats : plusieurs réacteurs nucléaires ne fonctionnent que pour nous permettre de gaspiller de l'énergie. Dommage. D'autant plus que ne pas la jeter par les fenêtres pourrait, selon une étude du CNRS citée par Laurent Bernard, permettre de diminuer de 25 % la production d'énergie dédiée au résidentiel et ainsi remplir de moitié l'objectif fixé par la COP 21.

Concrètement, la solution d'Ecojoko se divise en trois parties : un capteur qui se pose sur le disjoncteur et qui envoie des informations à un " assistant ", composé d'un afficheur à deux aiguilles et d'un écran. Ce dernier se connecte à la box en wifi et transfère les données reçues sur les serveurs de la startup qui les restitue à ses utilisateurs. En fonction du mode de consommation de chaque client, la jeune pousse établit des recommandations spécifiques. De plus, la possibilité de voir à n'importe quel moment si sa consommation reste raisonnable (une aiguille de l'assistant indique toute surconsommation) tend à responsabiliser chacun. Ecojoko assure qu'après seulement 15 jours d'utilisation ses clients constatent en moyenne une réduction de 10 % de leur facture.

" Il y a eu une mode des offres 'heures pleines/heures creuses', mais aujourd'hui elles ne sont pas rentables pour 41 % des souscripteurs ", Rémy Rousset, cofondateur et CEO de Wivaldy.

Rémy Rousset, cofondateur et CEO de Wivaldy, se sert également de la facture comme d'une porte d'entrée chez les consommateurs. *" Leur facture, c'est leur moyen d'action pour gaspiller moins, mais elle est trop complexe, peu lisible "*, regrette l'entrepreneur qui, depuis l'arrivée des compteurs Linky, récupère les données de ses clients pour leur établir un bilan de consommation énergétique visant à vérifier si la bonne option tarifaire est appliquée. Sans trop de surprise, c'est rarement le cas ! *" Il y a eu une mode des offres 'heures pleines/heures creuses', mais aujourd'hui elles ne sont pas rentables pour 41 % des souscripteurs. Ces*

*offres sont souvent facturées plus cher que les économies qu'elles permettent ", dévoile Rémy Rousset à valeur d'exemple. Une fois le bilan réalisé, Wivaldy trouve ensuite le forfait le plus adapté au client. Au-delà de ce *matching* consommation - offre, la startup identifie les excès et donne des clés pour agir sur son utilisation énergétique : " *une baisse de la consommation s'envisage sur du long terme, suite à notre analyse nos utilisateurs se rendent souvent compte qu'il faut qu'ils changent tel ou tel appareil électroménager devenu obsolète et qui consomme trop "*, explique l'entrepreneur. Une démarche qui attire puisque la jeune pousse a déjà réalisé plus de 7500 bilans depuis octobre 2019 dont une partie a d'ailleurs été proposée en avant-première aux clients ayant pris un contrat d'électricité chez Butagaz afin de leur permettre d'identifier les solutions pour réduire leur consommation. Une tendance que n'imagine d'ailleurs pas changer Rémy Rousset : " *Le prix de l'énergie ne devrait pas baisser, pourtant personne ne peut s'en passer et les problèmes climatiques sont de plus en plus urgents à régler, les gens sont donc en recherche de solutions "*.*

Des solutions qui, selon le cofondateur de Wivaldy, doivent naître d'une " *synergie entre startups, collectivités, grands groupes et consommateurs pour que l'on se batte collectivement contre le réchauffement climatique. Des initiatives comme Zagatub sont clés en cela qu'elles créent des collaborations qui ont vocation à devenir le coeur de la transition énergétique. "*

Maddyness, partenaire média de Butagaz.