Uptime lève 7 millions d'euros pour éviter aux ascenseurs le coup de la panne

La startup Uptime a convaincu Serena et de prestigieux business angels grâce à sa solution permettant de réduire les pannes d'ascenseur.

Temps de lecture : minute

---

17 octobre 2019

Combien seriez-vous prêts à payer pour éviter que votre ascenseur ne tombe en panne ? 7 millions d'euros, ont répondu le fonds d'investissement Serena et une pléiade de business angels, parmi lesquels Jacques-Antoine Granjon et David Amsellem (John Paul). C'est le montant levé par Uptime, qui a développé une solution pour optimiser la maintenance des ascenseurs. "*Uptime apporte de la technologie et de la méthodologie sur un marché qui n'a pas évolué depuis une cinquantaine d'années et qui est très profitable*", encense Xavier Lorphelin, managing partner de Serena. Et avec un millier d'ascenseurs sous contrat d'ici la fin d'année, la startup a bien l'intention de se faire une place dans un marché jusque-là "*dominé par quatre acteurs oligopolistiques*", rappelle Augustin Celier, cofondateur de la pépite.

Uptime fait la part belle aux données, collectées grâce à l'installation d'un boîtier connecté dans tous les ascenseurs que la startup a sous gestion. Grâce à une connexion 4G, celui-ci récolte et transmet des informations sur plus de 200 paramètres concernant l'usage qui est fait de l'ascenseur. Ces données sont combinées aux informations sur l'état de l'ascenseur (date de mise en service, vétusté, dernière révision...) et aux observations des techniciens sur le terrain au sein d'une suite logicielle

créée par Uptime. Celle-ci se décline sur desktop pour les managers, qui peuvent gérer les plannings d'intervention ou commander les pièces à remplacer, et sur mobile pour les techniciens qui ont ainsi accès à des recommandations adaptées ascenseur par ascenseur.

Mieux prédire pour moins payer

Cette maintenance "prédictive" doit permettre de passer d'une maintenance essentiellement centrée sur la sécurité à une maintenance qui intègre également la notion de fiabilité. En effet, à l'heure actuelle, la réglementation impose que les appareils soient vérifiés neuf fois par an, soit toutes les six semaines en moyenne. Mais les techniciens se bornent en général à contrôler que la machine ne présente pas de danger... mais pas à faire en sorte qu'elle fonctionne efficacement.

Dans son offre phare, Uptime garantit ainsi à ses clients un maximum de deux jours de panne par an par ascenseur, sans quoi la startup leur rembourse un quart du forfait annuel. Le contrat est transparent pour le client, grâce à un suivi en temps réel des indicateurs de performance des appareils inclus dans la solution logicielle de la jeune pousse. "*À raison de 2000 euros hors taxes par an par ascenseur, notre solution n'est certes pas la moins chère du marché mais notre objectif est bien de réduire le coût d'exploitation globale de nos clients en limitant les incidents et donc les risques de hors forfait*", appuie Augustin Celier.

Après avoir convaincu notamment Icade, Groupama ou Nexity, la startup compte bien monter en puissance. Et planifie ainsi d'utiliser cette levée de fonds pour "*standardiser*" la formation de ses techniciens. Uptime a son propre centre technique à Argenteuil, où est réalisée la formation de ses techniciens - tous salariés. "*Nous avons fait le choix de salarier nos techniciens pour garantir la qualité de leurs interventions*, souligne l'entrepreneur. *Et nous espérons en former cinq par mois dès l'année prochaine.*"

Article écrit par Geraldine Russell