

LE COURANT PASSE ENTRE NOUS DEPUIS 68 ANS.



Intelligent Building Systems

SUPERVISION
ZOOM SUR LES SURFACES
COMMERCIALES

TEPOS
LA TRANSITION ÉNERGÉTIQUE
DANS LES TERRITOIRES



INTERVIEW
Pierre Gattaz,
président du Medef


Cap Technologie – Stand D20
Franck Ferrari

Président Cap Technologie



© DR

L'amélioration de l'efficacité énergétique est le quotidien de Cap Technologie, spécialiste des logiciels de suivi énergétique. Nous sommes un acteur majeur dans la création automatique des systèmes de régulation et de GTB.

j3e - IBS 2015, IBS 2016, quels changements/évolutions ont été les plus importants sur votre marché ?

Trois phénomènes, même s'ils ne sont pas nouveaux, prennent une telle ampleur chacun à leur niveau qu'ils nous obligent à y réfléchir. L'émergence du BIM nous interroge sur les technologies futures à utiliser. Ne va-t-on pas créer des GTB hyper-techniques plus éloignées encore des utilisateurs ? Les IoT (Internet of Things) sont développés à l'origine pour le grand public. On entrevoit des amalgames et des confusions quant à la possibilité de transposition de ces objets à la GTB et au management de l'énergie. L'usage de régulateurs embarqués dans les équipements CVC est un phénomène qui s'amplifie. Ce sont des virtuoses qui ne connaissent qu'une partition. Ils sont incapables d'en apprendre une autre et jouent dans leur coin sans que le chef d'orchestre puisse créer une interaction harmonieuse, intelligente et efficace. Si leur utilisation facilite l'installation, elle est hélas un frein aux évolutions du bâtiment dans le temps.

j3e - Stratégie, corporate et produits, quels sont les enjeux pour les années à venir ?

Notre stratégie part d'un constat : 60 % des utilisateurs de GTB ne sont pas satisfaits. Les points négatifs notés concernent des événements qui se déroulent post réception, pendant la vie du bâtiment. L'expérience montre que

quelle que soit la marque et si l'intégrateur est compétent, la réception du chantier ne posera aucun problème. C'est lorsqu'on entre dans la période de mise au point puis d'exploitation du bâtiment que nos concepts orientés « utilisateur » prennent tout leur sens. Mettre à la disposition des utilisateurs venant d'univers différents, des systèmes conçus pour non seulement conduire des installations facilement, mais également permettre au gestionnaire ayant reçu une formation élémentaire, de faire évoluer lui-même son bâtiment selon ses besoins. C'est la condition *sine qua non* d'une exploitation optimale de la GTB et d'un investissement pérenne.

j3e - Quelle principale solution mettez-vous en avant cette année sur IBS ?

Depuis trois ans, nous développons un réseau national de partenaires. Les outils fournis permettent, sans connaissance particulière en programmation ou en informatique, de réaliser chaque étape de l'exécution d'une GTB, depuis les schémas de raccordement des automates jusqu'à la programmation du superviseur. L'enjeu aujourd'hui est de franchir une étape supplémentaire. Nous créons un système qui non seulement peut être mis en œuvre par des non-spécialistes, mais dont les capteurs, les actionneurs, les régulateurs, les points... peuvent être dimensionnés, sélectionnés également par des

non-spécialistes de la GTB. Une fois cette étape réalisée, nos partenaires auront une autonomie totale, le gain de temps et de compétitivité seront encore optimisés. Nous présentons, lors d'un atelier, une version Beta de ce système (Sacer) qui montrera en réel le dimensionnement et la réalisation d'une GTB.

j3e - Quels sont vos enjeux corporate pour les années à venir ?

Durant cette année, nous avons pu gagner des parts de marché sur nos axes stratégiques privilégiés. Notre nombre de partenaires a augmenté de 20 % dans les régions du Grand Ouest où nous sommes implantés historiquement. Le marché des services énergétiques a également fortement augmenté. Nous avons recruté des ressources humaines spécifiques qui nous permettent d'augmenter notre qualité de service, de répondre au mieux aux demandes d'aide à la conduite et d'aider à l'optimisation des installations. Nous avons également décidé d'embaucher un ingénieur commercial qui doit promouvoir notre société dans les Hauts-de-France et en Île-de-France. Notre chiffre d'affaires a augmenté de 15 %. Nous prévoyons aussi d'augmenter nos investissements en R&D. ◀