

Technis

# Les bâtiments, de formidables centres de données

Comment valoriser ses actifs immobiliers en recourant à la technologie et en la mettant au bénéfice des locataires/usagers? Telle est la question que se posent nombre de propriétaires, promoteurs et régies, soucieux de la gestion de leurs biens immobiliers - qu'ils soient résidentiels ou commerciaux. La collecte de données liées aux bâtiments permet d'optimiser les espaces et de leur apporter une plus-value. Interview de Wiktor Bourée, fondateur et *Chief Executive Officer* de Technis, une société technologique sise à Lausanne et en pleine expansion.

**- Quel est l'apport de la *proptech* (contraction des deux termes anglais *Property* et *Technology*), en particulier celle relative aux bâtiments?**

- Les avantages se déclinent en trois volets: augmenter le chiffre d'affaires de l'activité concernée, gagner en productivité et réduire les charges opérationnelles. Prenez l'exemple d'un magasin ou d'un centre commercial. De nos jours, les sites Web sont très bien équipés d'outils numériques visant à recueillir des données telles que les préférences des clients, le nombre de visiteurs, etc. De la même manière, il est logique d'évaluer certains paramètres propres aux commerces physiques: est-ce qu'une vitrine fonctionne bien? Les produits sont-ils placés correctement? Comment les clients se comportent-ils au sein du magasin? Quels sont les points de vente (dans une chaîne de magasins) les plus performants? La connaissance de ces paramètres aide à identifier les problèmes, favorise l'expérience client et augmente le taux de conversion. Connecter son bâtiment permet également de répondre aux enjeux climatiques et ESG (critères environnementaux, sociaux et de gouvernance).

**- Que propose Technis?**

- Grâce à une plate-forme numérique, tout type d'informations en lien avec les bâtiments peuvent être récoltées: comptage et suivi des flux/parcours/interactions de personnes, gestion des passes et sécurité, données environnementales et éner-



Wiktor Bourée.

gétiques (par exemple la consommation d'eau et d'électricité, ou encore la qualité d'air pour répondre aux critères ESG des bâtiments), etc. Nous proposons des services permettant l'extraction des données en temps réel, leur analyse et enfin, la prise de décision. On peut voir Technis comme le *Google Analytics* du bâtiment. A noter que le principal avantage de Technis réside dans sa capacité à agréger des données provenant de différentes sources; enfin, le *software* proposé - grâce à sa suite logicielle - est conçu de manière à faciliter l'utilisation depuis son téléphone mobile, sa tablette ou son ordinateur. Toute enseigne ou entreprise, quelle que soit sa taille, peut

s'équiper aisément et obtenir ainsi un *monitoring* complet et détaillé de son site.

**- Vos solutions permettent en quelque sorte de cerner les comportements d'individus et de groupes dans les lieux publics?**

- En effet, mais nous ne sommes en aucun cas les «Big Brothers» des bâtiments! Le seul but de notre plate-forme est de mettre en œuvre des actions pertinentes et le plus rapidement possible. Une vitrine de magasin ne fonctionne pas? Dans les deux jours, le propriétaire l'adaptera pour la rendre plus performante. Chez Technis, les outils utilisés et connectés à notre plate-forme sont non intrusifs, qu'ils concernent des tapis, des caméras, senseurs 3D ou capteurs environnementaux. Les données «remontrées» sont toujours anonymes et fournies en temps réel, c'est notre ADN et c'est un marqueur de différenciation.

**- Pouvez-vous nous donner quelques exemples d'utilisateurs?**

- Nous avons affaire à diverses typologies de clients. De grandes sociétés comme Philips Morris International, Nestlé ou le Cern recourent à nos services pour la gestion de leurs restaurants, bureaux et espaces communs. Il en est de même de services publics, tels que les HUG. Dans le domaine du «retail», nous équipons des grands magasins comme Carrefour ou Bon Génie. Pour les transports publics, la SNCF en France compte parmi nos clients, tout comme de nombreuses municipalités qui

TECHNIS



Dans une surface commerciale, les solutions de Technis favorisent l'expérience client et augmentent le taux de conversion.

souhaitent installer nos solutions dans les musées, Universités, etc. Enfin, nous intervenons lors d'événements majeurs (festivals, fan zones...).

**- D'où vous est venue l'idée de ces outils d'intelligence artificielle?**

- Nous avons débuté en inventant le tapis connecté pour une application dans le sport. Par la suite et afin de répondre aux besoins des jauges dans les espaces publics, Technis a couplé le tapis de comptage à une borne permettant de gérer les flux en temps réel. Progressivement, Technis s'est positionné comme leader d'une plateforme capable de collecter de multiples informations pour les bâtiments. Le marché

de ce type de logiciels est très verticalisé et il nous semblait important de développer une solution facile à piloter et intégrant des informations «croisées».

**- Avez-vous été particulièrement sollicités pendant la pandémie?**

- Oui, nous avons installé de multiples tapis/dalles capables de dénombrer les personnes entrant et sortant dans les lieux visités par le public et les salariés. Nous nous sommes adaptés à la pandémie, tout comme nous nous adaptons aujourd'hui à la crise énergétique. Nous recherchons sans cesse les meilleurs produits pour répondre à la demande du marché. A mon équipe d'une soixantaine

de personnes s'ajoutent vingt-cinq ingénieurs-développeurs. Nous sommes basés à Lausanne, avec des filiales à Paris et à Boston.

**- Quelles sont les perspectives de votre société?**

- Bien entendu, le principal focus actuel se porte sur les modules d'énergie et d'environnement. Nous comptons nous étendre en Europe; les marchés américains et du Moyen-Orient présentent également un intérêt. J'ai créé Technis en 2016; j'avais alors 23 ans, avec un diplôme d'ingénieur chimiste en poche. Grâce à des collaborateurs aux compétences variées, la société s'est développée et je me consacre désormais essentiellement à ses aspects stratégiques et d'investissement. Le marché du bâtiment intelligent («smart building») est en train d'exploser, avec notamment les enjeux énergétiques, auxquels il est possible de répondre grâce à des outils bénéfiques aux utilisateurs. Technis noue de plus en plus de partenariats avec d'importants acteurs de l'immobilier, notamment en Suisse, ce qui contribue à accélérer la progression de nos solutions. ■

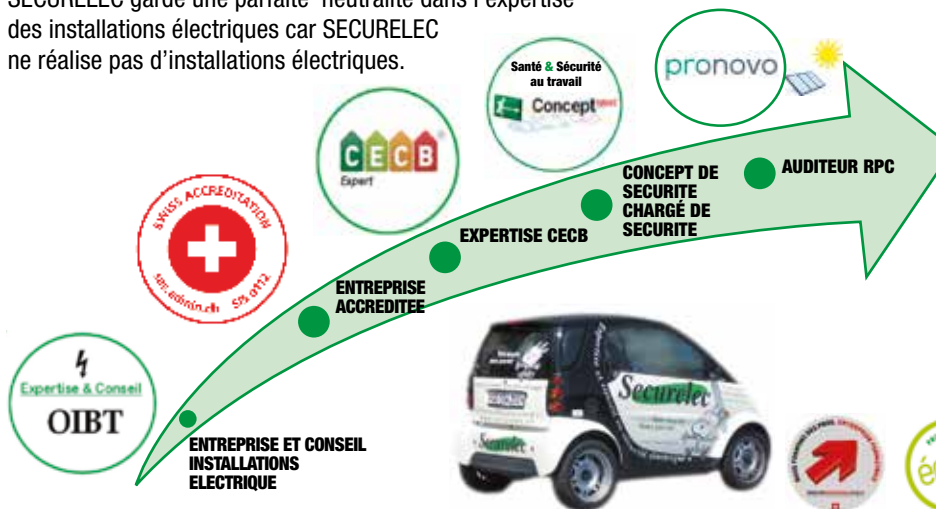
PROPOS RECUEILLIS PAR VÉRONIQUE STEIN

## VOTRE INSTALLATION ÉLECTRIQUE NÉCESSITE UN CONTRÔLE ?

Un seul partenaire pour toute la région lémanique. Profitez aussi de conseils et expertises dans le domaine de la thermographie et des perturbations.

Faites confiance à de vrais professionnels de la sécurité électrique, Securelec c'est **350 ans d'expérience cumulée!**

SECURELEC garde une parfaite neutralité dans l'expertise des installations électriques car SECURELEC ne réalise pas d'installations électriques.



# Securelec

*Votre sécurité • Notre priorité*

**SECURELEC**

Organisme d'inspection accrédité depuis 2005  
Case postale 2007 - 1227 CAROUGE  
Tél. 022 308 16 20 - Fax 022 308 16 30  
securelec@securelec.ch

[www.securelec.ch](http://www.securelec.ch)

**SECURELEC - VAUD**

Case postale 297 - 1024 ECUBLENS  
Tél. 021 632 80 20 - Fax 021 632 80 25  
securelec-vaud@securelec.ch