Source : *usinenouvelle.com, 17/12/2015*

RTE ouvre son innovation aux start-up

Le gestionnaire du réseau de transport d'électricité RTE fait entrer les start-up dans son innovation. En les finançant, en leur prêtant son réseau pour leurs tests, en les accompagnants à travers des partenariats. Une démarche inédite pour l'opérateur.

C'est la première conférence de presse de François Brottes depuis qu'il a pris la succession de Dominique Maillard à la tête de RTE, cet été. Mais le président prévient, ce mercredi 16 décembre au 30ème étage de la tour Initiale, à la Défense : il ne parlera aujourd'hui que d'"open innovation".

Avec pour annonces la création d'un fonds d'investissement pour entreprises innovantes avec Truffle Capital, la sélection après concours de quatre start-up que RTE accompagnera et la signature d'un partenariat avec la pépite The Cosmo Company pour industrialiser une application.

L'open innovation est bien loin du fonctionnement habituel du gestionnaire du réseau haute-tension français. Mais elle devient nécessaire tant "le métier [de RTE] connaît une évolution remarquable" avec la pénétration des énergies renouvelables, la multiplication des interconnexions et ces consommateurs qui autoproduisent leur électricité ou réduisent leur consommation à la demande. "Il nous faut être un industriel du temps réel […] qui anticipe toujours plus", résume François Brottes. Pour améliorer ses outils, "nous voulons travailler avec d'autres", conclut-il.

FOND CONSERVATEUR ET IDÉES NOUVELLES

Travailler avec des start-up nécessite cependant de réaliser un grand écart mental entre "le fond conservateur" d'un opérateur "responsable de la sécurité d'alimentation électrique de la France" et les "idées nouvelles" portées par les jeunes pousses, résume Olivier Grabette, directeur général adjoint en charge du pôle Prospective, expertise et solutions.

Mais le jeu en vaut la chandelle : RTE a besoin de permettre à des entreprises innovantes de se développer pour lui apporter des solutions.

Sa stratégie repose sur trois axes qui répondent à trois besoins des start-ups, énumère Olivier Grabette. D'abord le financement, avec le fonds de soutien à l'innovation lancé avec Truffle Capital qui sera opérationnel en 2017. "C'est une première pour un opérateur de réseau européen, note Olivier Grabette. Notre ambition est forte : nous espérons que le fonds, qui sera ouvert à d'autres partenaires, investisse jusqu'à 100 millions d'euros. Nous voulons créer un écosystème capable d'aller à l'international."

"CELA NOUS BOUSCULE"

Deuxième axe, l'accompagnement. Avec la première édition cette année du concours "RTE-Réseaux électriques intelligents" qui a sélectionné quatre start-up.

Hikob, Visual Conept, Intensens et Senseor pourront ainsi bénéficier des compétences des équipes de RTE et, surtout, pourront expérimenter leur technologie sur le réseau de RTE, l'un des plus réputés au monde.

Toutes les quatre travaillent sur des capteurs et des logiciels qui vont permettre de surveiller plus finement le réseau pour l'exploiter au maximum. C'est le "thème" qu'avait retenu RTE pour son concours.

"Nous avons besoin d'outils d'observation très fine de ce qui se passe dans notre réseau et nous voulons puiser dans la vitalité du monde des objets connectés", explique Olivier Grabette. L'intérêt d'une telle démarche est aussi que "cela nous bouscule, s'amuse le dirigeant. Il ne faut pas croire que c'est facile pour nous de changer d'approche. Classiquement, nous définissons notre besoin et écrivons un cahier des charges précis que devront suivre les fournisseurs. Là, c'est différent, nous avons simplement défini de grands axes et les entreprises ont proposé des solutions." RTE compte renouveler chaque année ce concours.

ACCORD DE CO-DISTRIBUTION

Enfin, RTE montre qu'il peut aller encore plus loin avec la signature d'un partenariat avec la start-up The Cosmo Factory. Après plusieurs années de codéveloppement d'un logiciel destiné à optimiser la gestion et le renouvellement des infrastructures de réseau, RTE et la start-up passent à la vitesse supérieure. Outre un partage du coût de développement, un accord de co-distribution permettra à la start-up de commercialiser son application à l'international, sur un marché évalué à 500 millions d'euros par les partenaires.

Hugues de Bantel, PDG de The Cosmo Factory souligne le point clé de la réussite de ce partenariat : "Nous avons réussi à concilier deux temporalités très différentes. Celle de la start-up qui a une piste de décollage très courte et celle de l'opérateur de réseau qui pense son infrastructure à 25 ou 30 ans." Un autre grand écart.