WeMaintain fait un pas de plus vers l'entretien connecté des bâtiments

Après son lancement à Londres et le déploiement de sa solution IoT en 2020, l'entreprise française WeMaintain annonce l'acquisition de Shokly, spécialiste de la maintenance des systèmes de sécurité incendie, et agrandit par la même occasion son spectre d'activité.

Temps de lecture : minute

9 février 2021

Le secteur de la maintenance d'ascenseurs n'est pas le plus sexy de prime abord. Mais derrière ce métier ultra technique se cache un marché très juteux. Quand il tombe dedans, Benoît Dupont, CEO et co-fondateur avec Jade Francine et Tristan Foureur de WeMaintain, découvre "*qu'il pèse 35 milliards de dollars, et fait plus de profit que LVMH.*" De quoi donner envie de s'y pencher plus en détail. Détenus par une poignée d'acteurs pendant de nombreuses années, la startup à su s'y faire une place. Parmi ses 170 clients, elle compte des sociétés comme Foncia, Axa Investment Manager ou Allianz Real Estate. Bien installée dans ce premier segment de la maintenance d'ascenseurs, elle compte maintenant s'attaquer à celle des systèmes de sécurité incendie avec Shokly dont elle vient de faire l'acquisition.

L'IoT et la data comme différence

À son lancement en 2017, l'offre de valeur de WeMaintain reposait sur la mise en relation entre des ascensoristes indépendants triés sur le volet - avec dix ans d'expérience et un passage dans au moins deux entreprises

- et des foncières ou des syndics. La startup essayait de répondre aux trois principaux points de tension du secteur : manque de transparence, de réactivité et de qualité. L'année passée, elle est montée d'un cran en y ajoutant une nouvelle couche de données.

Elle a, en effet, commencé à déployer des capteurs sur le toit des ascenseurs afin de récupérer davantage de données. "*Contrairement à ce que certains opérateurs proposent, notre solution est interopérable et utilisable sur n'importe quel type d'appareils. Si vous avez trente type d'ascenseurs sur tout votre parc, vous pouvez utiliser une seule solution et avoir une uniformisation des données*" , résume Benoît Dupont. Ces data, adossées à celle recueillies par le technicien sur place, permettent d'obtenir "*un datalake utilisable ensuite pour améliorer la maintenance*" et déterminer, par exemple, les pièces à changer en premier lieu. "*Pendant le confinement, nous avons pu déterminer le taux de remplissage et l'usage des ascenseurs, ce qui nous a permis de réviser les procédures à suivre et de repousser le changement de certaines pièces*" moins usées car moins utilisées, détaille le CEO.

À lire aussi
WeMaintain lève 1,8 million d’euros pour percer sur le marché des ascenseurs

"*Dès que nous nous sommes lancés, nous avons envisagé WeMaintain et la maintenance d'ascenseurs comme une porte ouverte vers le smart building.*" D'où le développement de capteurs et l'acquisition de Shokly, qui lui permet de faire un pas de plus dans cette direction.

Le secteur incendie en complément des ascenseurs

En 2020, WeMaintain a multiplié son chiffre d'affaires par trois, de quoi la rassurer sur sa valeur. Mais pas question de se reposer sur ses lauriers, la startup mise déjà sur autres services. "*Celui de la sécurité incendie était le premier pour lequel nos clients cherchaient une solution.*" On aurait pu imaginer que, comme pour ses capteurs, la startup choisisse de réaliser en interne cette solution. Mais, les 18 mois de R&D nécessaires pour développer ses propres capteurs et sa levée de fonds de 7 millions d'euros en 2019, l'ont poussé à regarder ce qui se faisait déjà sur le marché.

La maintenance incendie repose sur un dispositif un peu différent de celui des ascenseurs. "*Un ordinateur installé au coeur de l’immeuble est relié à des centaines de détecteurs pour contrôler qu'il n'y a pas d'accidents. Shokly a crée une application qui permet de détecter à distance des problèmes et de simplifier les process grâce à une interface*" , complète Benoit Dupont. Une solution qui ressemble un peu à celle de WeMaintain qui a choisi de l'acquérir afin d'avancer plus rapidement.

Cette année, WeMaintain compte se focaliser sur l'intégration de ce

produit à ceux qu'elles proposent déjà mais aussi sur son expansion. Après son installation à Londres en septembre dernier, la startup vise d'autres villes européennes. "*L'Europe concentre l'essentiel de notre marché avec 43% des parts, suivi de l'Asie avec 42% et 11% pour les États-Unis et l'Amérique latine*", met en relief le CEO qui se dit ouvert à toute nouvelle opportunité de rachat.

Article écrit par Anne Taffin