

Comment Beem Energy redonne aux particuliers la maîtrise de leur énergie

Beem Energy conçoit des kits solaires à destination des particuliers et une application de pilotage de sa consommation énergétique. L'entreprise nantais lève 7 millions d'euros pour lancer son expansion géographique à travers l'Europe.

Permettre aux particuliers de reprendre la main sur leur consommation énergétique. C'est le défi que s'est lancé Beem Energy, qui développe un kit solaire modulaire et facile à installer. La startup, créée en 2019 au sein du startup studio nantais Imagination Machine, commercialise son produit depuis septembre 2020 et revendique 1500 clients. Elle passe la seconde ce lundi 18 octobre 2021, en annonçant une série A à hauteur de 7 millions d'euros. Une somme qu'elle a recueillie auprès de 360 Capital, Alter Equity, BNP Paribas Développement, Bpifrance et cinq business angels issus d'entreprises reconnues - Nest, Dreem ou Drivy. « *L'énergie est une nébuleuse. Les surprises sont régulières dans les factures. En améliorant l'expérience utilisateur, nous permettons à nos clients de prendre le contrôle* », explique ainsi à Maddyness Ralph Feghali, président et co-fondateur de Beem Energy.

Lever le frein émotionnel des Français

À l'origine du concept de la startup : le constat qu'il existe, en France, un frein émotionnel à l'installation de panneaux solaires. « *Il n'y a pas de marque forte sur le marché, observe Ralph Feghali. Le manque d'esthétisme des produits joue aussi, tout comme la lourdeur des travaux et des démarches administratives.* » Pourtant, les Français ont pris conscience du rôle qu'ils ont individuellement à jouer dans le cadre de la transition énergétique. Beem Energy ambitionne de démocratiser les panneaux solaires « *en suscitant des émotions à la manière d'Apple* » - le géant technologique américain est l'ambassadeur de cette approche marketing. Dans les faits, cela passe par une installation facilitée de l'appareil au domicile ainsi qu'une application sur laquelle suivre sa consommation énergétique en temps réel.

À lire aussi

Demain, tous habitants d'un·e bâtiment/maison à énergie positive ?

La pose du kit solaire de Beem Energy ne requiert aucune compétence particulière, selon le co-fondateur : « *Il s'agit d'un meuble comme un autre.* » Il peut être aussi bien posé au sol que fixé sur un mur, avant d'être branché directement sur une prise domestique. Dès lors, l'énergie créée est réinjectée dans le réseau et vient alimenter les appareils électroniques du logement. « *Cela soulage le compteur, qui ne provoque pas de pic d'appel de puissance électrique* », expose Ralph Feghali. Le détail de la consommation électrique est accessible dans l'application, qui permet de mesurer son impact individuel et de le comparer avec les autres utilisateurs du kit solaire. La jeune pousse revendique un taux de satisfaction client de 80%. Un succès qu'elle attribue « *aux nombreuses itérations qui ont eu lieu lors des 18 mois de R&D* », permise par sa première levée de 2 millions d'euros en 2019.

Une amorce d'expansion européenne

Beem Energy a construit ces différentes versions du produit dans le cadre d'Imagination Machine, une institution de l'écosystème tech nantais qui a été fondée par l'entrepreneur américain Rob Spiro. « *Il maîtrise parfaitement le concept d'itération, on a été biberonnés à ça* », raconte Ralph Feghali,

appuyant sur « *la volonté commune de démocratiser l'accès à l'énergie solaire* ». Si la startup a décidé de se focaliser sur les particuliers, qui représentent le réservoir de clients le plus important, elle n'écarte pas l'idée d'une ouverture prochaine vers les professionnels. « *On a des demandes entrantes de chambres d'hôtes ou d'hôtels, qui souhaitent nous commander des kits dans le souci de répondre aux préoccupations de leur clientèle en matière de transition écologique* », confie le président de Beem Energy.

À lire aussi

Comment la nature inspire les nouvelles technologies

C'est un des chantiers que la startup pourra mettre en route, à la suite de cette nouvelle levée de fonds de 7 millions d'euros. Mais elle compte, avant tout, plancher sur son expansion géographique puisque certains marchés européens lui font d'ores et déjà des appels du pied. « *On regarde du côté de la Suisse, de l'Italie et de l'Allemagne* », assure Ralph Feghali, qui souligne que Beem Energy s'adresse aussi bien « *aux novices qu'aux personnes ayant fait poser des panneaux solaires sur leur toit* » par le passé. La jeune pousse, qui compte une douzaine de salariés, entend aussi doubler ses effectifs d'ici à la fin de l'année 2022 avec le recrutement de commerciaux et d'experts du développement produit. « *D'autres modes de production d'énergie sont à l'étude. Nous réfléchissons aussi à la manière de stocker l'énergie produite* », indique Ralph Fehali. De quoi aller vers l'indépendance énergétique.

Article écrit par ARTHUR LE DENN