

Abo **Crise énergétique**

La domotique retrouve sa place dans l'habitat

Plusieurs start-up, à l'exemple de Gjosa, esmart ou E-nno, proposent des solutions innovantes pour réduire sa consommation d'électricité.



Ghislaine Bloch

Publié: 26.09.2022, 06h00



Luc Amgwerd, directeur de Gjosa, accepte de se mouiller, pour le photographe de Bilan, sous le jet accéléré de son pommeau de douche.

VALENTIN FLAURAUD / VFLPIX.COM

Les ménages consomment un tiers de l'électricité produite en Suisse ↗, soit plus que la production des deux plus grandes centrales nucléaires du pays. Selon Suisse Énergie.

Width: 2560

ceux-ci pourraient facilement économiser jusqu'à 50% d'électricité, sans perte de confort. Suffit-il d'opter pour des éclairages LED, de débrancher les appareils électriques lorsqu'on ne les utilise pas, de baisser le chauffage ou de limiter la consommation d'eau en faisant des douches plus courtes? Au-delà de ces gestes que l'on applique souvent que quelques jours avant de revenir à ses vieilles habitudes, des solutions doivent aussi être recherchées du côté de la domotique.

Souvent considérés comme une technologie faite de gadgets chers et superflus, les systèmes de domotique retrouvent désormais un regain d'intérêt auprès des propriétaires et des locataires. Plusieurs solutions efficaces sont proposées par des start-up et des PME en Suisse romande, à l'exemple de Gjosa, esmart ou E-nno.

La société Gjosa à Bienne s'attaque à la consommation d'eau chaude. Chaque Suisse en utilise en moyenne cinquante litres par jour, ce qui représente environ 15% de l'énergie ménagère. Cofondée par Elmar Mock, un des inventeurs de la célèbre Swatch, la PME a développé un nouveau pommeau de douche. La technologie permet de réduire de 65% la consommation d'eau et d'énergie. Alors qu'une douche classique nécessite 12 litres d'eau par minute, on descend à 7-8 litres pour les douches dites écologiques. De son côté, la société biennoise réduit cette consommation à 4,5 litres par minute. «Nous nous sommes inspirés de l'équation de l'énergie cinétique. Nous favorisons la vitesse à la masse. Les gouttes sont fragmentées et deviennent plus fines. Elles sont propulsées à haute vitesse, à 40-50 km/h, explique Luc Amgwerd, cofondateur et directeur de Gjosa. Si vous roulez à 60 km/h sous une pluie fine, vous avez le même ressenti qu'en position statique sous de grosses gouttes de pluie. On en ressort tout autant mouillé.»

Un pommeau de douche qui réduit la facture

La PME de quinze personnes a déjà vendu plus de 9000 pommeaux de douche à des hôtels et certaines collectivités. Une collaboration est en cours notamment avec le groupe

convaincu le groupe L'Oréal qui est entré dans le capital de l'entreprise biennoise, via son fonds d'investissement Bold. Le dispositif devrait être installé dans des milliers de salons de coiffure dès le début de l'année prochaine, «ce qui permettra de réaliser des économies pouvant atteindre près de 4 milliards de litres d'eau par an», selon L'Oréal.

Et pour le grand public? Dès le mois d'octobre, Gjosa commercialisera son pommeau de douche – appelé GS3 – via son site d'e-commerce. «Il sera vendu au prix de 109 francs. Pour une personne vivant seul, cet investissement pourra être rentabilisé en moins de six mois, précise Luc Amgwerd. Une famille de 4 personnes en Suisse économisera l'équivalent d'environ 4,5 kilomètres de bouteilles d'eau de 1 litre mises l'une derrière l'autre et environ 1500 kWh sur la consommation énergétique liée à l'eau chaude. Aux tarifs actuels, l'économie pécuniaire avoisine les 500 francs par an pour un ménage.»

Esmart équipe 8000 logements

Autre exemple, celui de la société esmart à Renens ⁷. Cette scale-up, fondée il y a dix ans par des anciens étudiants de l'EPFL, équipe désormais près de 8000 logements en Suisse. Fondée en 2011 par Laurent Fabre et Fabrizio Lo Conte, l'entreprise vaudoise a développé des modules capables de gérer la consommation d'électricité et de piloter chauffages, stores, éclairage ou visiophone directement sur son smartphone ou un écran tactile placé dans son habitation. Le mode «Au revoir» activé en partant permet, par exemple, de baisser le chauffage et d'éteindre les lumières sans faire le tour de l'appartement. Les occupants sont informés sur leur consommation en temps réel et peuvent se fixer des objectifs. «Rien qu'en sensibilisant et en informant les locataires, via un tableau de bord didactique, on parvient à faire de substantielles économies d'énergie, constate Fabrizio Lo Conte. Dans l'écoquartier Eikenøtt, situé entre Genève et Lausanne, nous avons équipé 250 logements avec notre système. Le gain d'énergie a été comparé avec celui de 200 autres logements du même écoquartier. Les appartements équipés avec notre système ont vu leur consommation d'eau chaude diminuer de 15% et les occupants ont pu faire des économies de près de 150 à 200 francs par mois sur leurs charges.»

Aucun câblage n'est nécessaire. Le système passe par le réseau électrique. Les modules sont branchés derrière les interrupteurs dans le boîtier d'encastrement, rendant chaque équipement pilotable par écran. Si l'entreprise qui compte 70 collaborateurs travaille essentiellement avec des caisses de pension mais aussi de grands groupes tels UBS, CS Immobilier, Patrimonium ou Losinger, elle vise désormais les maisons individuelles et propose son service via les électriciens.

**«Les propriétaires
veulent présenter aux
investisseurs des
projets permettant de
réduire l'impact sur le
CO₂ et offrant des
économies aux
locataires.»**

Maël Perret, CEO et cofondateur d'E-nno

Face au risque de pénurie de gaz, Fabrizio Lo Conte n'observe toutefois pas d'explosion de la demande. «Nos clients ressentent une pression des locataires. Ils manifestent dès lors un intérêt croissant pour nos produits, avec toutefois une temporalité assez longue entre la prise de contact et la signature d'un contrat. Aujourd'hui, notre objectif est de convaincre nos partenaires et nos clients de la nécessité d'équiper des immeubles existants et ainsi réduire l'empreinte carbone de ceux-ci.»

Un avis partagé par Maël Perret, CEO et cofondateur d'E-nno ⁷, une société genevoise qui emploie une dizaine de personnes. «Les propriétaires veulent présenter aux investisseurs des projets permettant de réduire l'impact sur le CO₂ et offrant des économies aux locataires.» La technologie d'E-nno – qui a été identifiée en 2021 par Bertrand Piccard et la Fondation Solar Impulse comme l'une des 1000

transforme tous les systèmes de chauffage existants en systèmes capables d'analyser le comportement thermique du bâtiment et d'agir en conséquence. «Nos algorithmes d'optimisation permettent de réaliser des économies de chauffage et d'eau chaude jusqu'à 30%, sans altérer le confort des occupants et sans intervention lourde», affirme Maël Perret.

Un boîtier de la taille d'un grille-pain est installé sur la chaudière d'un bâtiment. Durant trois mois, les données relatives aux variations météorologiques et au comportement thermique de l'immeuble sont récoltées. Des algorithmes prennent le relais. Des corrections de réglage sont envoyées automatiquement, via un réseau 4G et toutes les quinze minutes, aux différents équipements techniques afin d'en optimiser le fonctionnement. «Le but est de garantir le même niveau de confort en consommant le moins d'énergie possible», explique Maël Perret.

«Installé en moins d'une journée, le système ne demande aucun changement dans la chaufferie. Pour un bâtiment, il coûte 5000-6000 francs. Son amortissement est réalisé en moins de deux ans», ajoute-t-il. Les rémunérations d'Enno sont basées sur la performance réalisée. Le prestataire de service est aligné avec le propriétaire qui ne paie que s'il réalise des économies. La solution, installée sur plus de 250 bâtiments en Suisse, a déjà convaincu des professionnels de l'immobilier et de la construction, à l'exemple du fonds immobilier suisse Edmond de Rothschild Real Estate Sicav.

Vous avez trouvé une erreur? [Merci de nous la signaler.](#)