

## “ Interview de Emeric Eyraud, CEO de Heliocity, une start-up issue du LOCIE

**Eloïse Huissoud-Germain, Carnot Energies du Futur : Votre start-up en quelques mots**

**Eric Eyraud** : Ce n'est pas si simple d'exploiter correctement des centrales solaires sur bâtiment : en milieu urbain, il y a une conjonction de facteurs qui vont affecter la production. La question-clé est : comment peut-on diagnostiquer facilement un problème sur une centrale solaire et intervenir, tout ça à moindre coût ? Aujourd'hui c'est compliqué, ça coûte cher et ça ne se fait donc pas, ainsi plus de la moitié des centrales urbaines sous-performent.

**Chez Heliocity, on collecte les données disponibles à distance, et par un jumeau numérique, on arrive à juger du bon fonctionnement, diagnostiquer des dysfonctionnements et quantifier les causes des pertes.**

**EHG : Votre parcours personnel**

**EE** : J'ai rejoint le projet en milieu d'incubation. Je suis ingénieur de formation, j'ai travaillé à l'étranger pour des grands groupes dans les Télécoms puis l'hydroélectricité, j'ai voulu changer d'activité et monter une société. J'ai rencontré Leon, co-fondateur d'Heliocity et chercheur au LOCIE, à la SATT Linksum.

Leon avait envie que ses travaux soient diffusés le plus largement possible. **Dans le monde académique, on peut discuter, publier, mais si on souhaite accélérer et maximiser l'impact de travaux de recherche, l'industrialisation et le déploiement commercial au travers d'un startup est un excellent vecteur.**

**EHG : Quels sont effectifs aujourd'hui ?**

**EE** : Nous sommes six personnes. Notre équipe est largement orientée technique, car jusqu'à présent on s'est essentiellement concentré sur le développement de la solution.

**EHG : Comment êtes-vous financés aujourd'hui ?**

**EE** : Etant labellisé deeptech par la BPI, nous avons eu accès à des prêts et des financements. Nous sommes lauréats du réseau Entreprendre Isère, ce qui nous apporte des abondements de la région. Mais **nous lançons commercialement notre offre automatisée dans les mois qui viennent ce qui va permettre de lever des fonds.**

**« Nos prochaines grandes étapes sont claires : consolider la traction commerciale et faire une levée de fonds pour accélérer le déploiement. »**

**EHG : Quelles sont les perspectives sur votre activité, à court et moyen termes ?**

**EE :** Nous sommes en cours de **développement expérimental d'une solution à destination des gestionnaires de bâtiments** (Engie, Bouygues bâtiment, Suez...) mais proposons dès maintenant nos solutions aux exploitants de flotte de centrales solaires.

Nous aimerions aussi commercialiser notre solution à l'étranger car la France ne représente que 2% du solaire mondial.

**EHG : Quels challenges rencontrez-vous aujourd'hui ?**

**EE :** Les difficultés à se projeter, comme dans toute start-up. Nos prochaines grandes étapes sont claires : consolider la traction commerciale et faire une levée de fonds pour accélérer le déploiement.

*Extraits de l'entretien réalisé le 27/09/2022*



Pour en savoir plus sur [Heliocity](#)

”