

DES HOMMES ET DES ENTREPRISES : RÉUNION TÉLÉRELÈVE

La TPE qui a devancé Orange

Orange n'est pas le premier acteur à déployer localement le réseau basse fréquence LoRa dédié aux objets connectés. Réunion Télérelève, une petite société employant trois personnes, propose cette activité depuis un an. Elle a déjà installé une cinquantaine d'antennes et 250 capteurs, essentiellement pour des compteurs d'eau. Et compte bien résister à la multinationale.

C'est l'histoire de David contre Goliath. Et pour l'instant, le premier fait la course en tête.

Le 20 septembre, Orange a déployé les grands moyens lors de son Business Tour pour annoncer le lancement d'une nouvelle offre à destination des entreprises et des collectivités locales: la récupération de données grâce aux objets connectés et leur analyse en utilisant un nouveau réseau basse fréquence et basse consommation baptisé LoRa. L'opérateur a déjà installé 5 antennes à Saint-Denis et prévoit d'en aménager rapidement une trentaine sur toute l'île.

Diffusion souterraine

Ce qu'Orange a oublié de signaler ce jour-là, c'est que la multinationale n'est pas la première à avoir recours à ce réseau localement. Réunion Télérelève, une petite société de trois personnes appartenant au groupe Ultim de Jean-Bernard Dugain (lire ci-dessous) a commencé cette activité en octobre 2017... soit il y a tout juste un an. 500 000€ y ont été investis par le dirigeant sur fonds propres.

« Nous avons déjà déployé une cinquantaine d'antennes et nous en déploierons encore une cinquantaine d'ici à la fin de l'année », annonce Franco Declercq, le directeur de Réunion Télérelève. Nous courons déjà Saint-Denis et sommes en plein déploiement à Sainte-Marie, Sainte-Suzanne, Bras-Panon, Le Port, La Possession, Saint-Leu et Saint-Pierre. Notre but est d'arriver à 1 200 antennes ».

L'entreprise a choisi d'investir sur une technologie permettant de raccorder des objets connectés situés à l'extérieur ou à l'intérieur des bâtiments... mais aussi et surtout en souterrain (terre ou parking). Gros intérêt de LoRa: son protocole ouvert et interopérable fait que tous les acteurs peuvent fabriquer les capteurs. Ces derniers fonctionnent sur piles et donc ne nécessitent pas d'électricité.

« Nous avons déjà installé 250 capteurs, essentiellement chez des bailleurs sociaux, des syndicats de copropriété et des mairies », détaille Franco Declercq. Le plus gros de son activité concerne l'eau potable et l'eau chaude solaire: les capteurs permettent d'effectuer des télérelevés de compteurs... mais aussi de détecter des fuites. Le client est averti en temps réel sur un portail dédié et via l'envoi d'e-mails.

Autres marchés sur lesquels Réunion Télérelève s'est positionnée: le suivi des températures dans les salles informatiques, l'humidité, la luminosité, la géolocalisation ou encore la vérification des trappes de désenfumage.

Moins d'arrosage agricole

Le monde agricole constitue la prochaine cible: les capteurs mesurent la pluviométrie mais aussi le taux d'humidité des sols... ce qui permet à l'exploitant de savoir précisément de quelle quantité d'eau son champ a besoin. Et donc de réaliser des économies sur sa fac-

ture d'eau. « A terme, nous aurons installé 5 500 capteurs, se projette Franco Declercq. Un client avec qui nous sommes en négociation en veut 2 000 à lui seul. Orange, qui s'est livré à des effets d'annonce, ne nous fait pas peur. Grâce à notre technologie, nous pouvons raccorder des objets connectés n'importe où. Et apporter du service derrière grâce à notre propre centre de supervision. Nous faisons tout en interne jusqu'à la réparation et ne sous-traitons rien ».

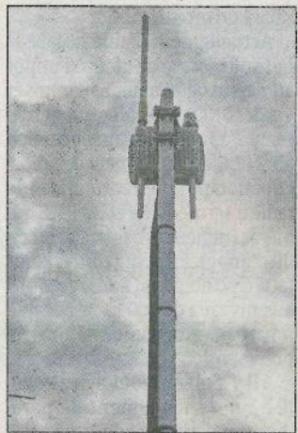
« Il fallait être le premier »

Quid d'une éventuelle guerre des prix? « Nos réseaux nous permettent de raccorder plus d'objets qu'Orange », répond le directeur de Réunion Télérelève. Nous pouvons les charger davantage et donc être compétitifs par rapport à Orange. Qui plus est, nous sommes en train d'amortir nos équipements existants, ce qui nous permet de proposer le meilleur prix pour les nouveaux capteurs ».

Conclusion de Jean-Bernard Dugain: « Comme sur tous les marchés, il fallait être le premier ».

Orange, dont la puissance de frappe n'est plus à démontrer, risque de ne pas se contenter d'une position de challenger. David résistera-t-il longtemps à Goliath?

Cédric BOULLAND



La société Réunion Télérelève prévoit d'installer une centaine d'antennes comme celle-là par an.



Jean-Bernard Dugain (à gauche), le patron du groupe Ultim, et Franco Declercq, le directeur de Réunion Télérelève, avec des capteurs d'électricité et d'eau. (Photos Cédric Boulland)

Jean-Bernard Dugain, le pionnier

Au moment de fêter ses 50 ans, dans quelques semaines, Jean-Bernard Dugain se retournera peut-être sur son passé avec le sentiment du travail bien fait.

Que de chemin parcouru par ce Dionysien dont le seul diplôme est un CAP en électrotechnique, passé au centre de formation des apprentis de Saint-André.

Après avoir travaillé 7 ans comme salarié à la Spie puis chez Véolia, il se lance dans la création d'entreprise. « C'était le 7 février 1996, se souvient-il. Une nouvelle réglementation venait de passer au niveau des dispositifs de protection des réseaux d'eau potable avec l'obligation d'avoir recours à des disjoncteurs (NDLR: des dispositifs antipollution empêchant le retour des eaux). Il fallait être habilité. Le marché était vierge. Je suis allé me former à Limoges avec le soutien du président de la CCIR, Roger Roland, qui a payé la formation et m'a aidé à acheter les outils. En revenant, j'ai ouvert mon entreprise ».

EPE Réunion était née. « J'ai démarré sans salarié, raconte Jean-Bernard Dugain. Cela a été

très compliqué, même si j'ai réussi à travailler avec tous types d'entreprises, notamment les industries agroalimentaires qui avaient besoin d'installer ces nouveaux dispositifs après les compteurs d'eau. J'ai été le seul sur ce marché à La Réunion pendant 6 ou 7 ans ». Pionnier, déjà.

« Parcours du combattant »

EPE, qui a depuis diversifié ses interventions dans les réseaux d'eau, emploie aujourd'hui six salariés. Deux petites sœurs ont vu le jour ces dernières années au sein du groupe Ultim: Copra en 2008 avec la fabrication sur mesure de colonnes montantes en polypropylène (un nouveau procédé, là encore) et Réunion Télérelève en 2016, première entreprise locale à déployer le réseau LoRa basse fréquence pour les objets connectés (lire ci-dessus).

Ces trois entreprises réalisent un chiffre d'affaires global de 3 millions d'euros auprès de 450 clients professionnels. Toutes trois ont innové avant de voir

d'autres acteurs se positionner sur le même créneau.

« La concurrence n'est pas une surprise, réagit Jean-Bernard Dugain. Elle permet de faire connaître le produit et de le développer. Elle nous oblige à être performant ».

A quand une quatrième société? L'entrepreneur assure qu'il n'a pas d'autre projet dans les tuyaux. « Nous allons d'abord consolider l'activité », se projette-t-il.

Jean-Bernard Dugain est également engagé en faveur de l'artisanat local. Elu pour la première fois à la chambre de métiers en 1998 du temps de Jocelyn de Lavergne, il siège aujourd'hui dans l'équipe de Bernard Picardo avec un poste au bureau et la présidence de la commission coopération internationale.

« La création d'entreprise, j'en sais quelque chose, est un parcours du combattant et nécessite un accompagnement, justifie le patron du groupe Ultim. Je me suis également engagé afin de contribuer au développement de l'activité économique à La Réunion ».

C.B.



La salle de supervision de Réunion Télérelève permet de surveiller toute consommation ou situation anormale grâce aux capteurs auxquels elle est raccordée.



Formez-vous à la conduite de véhicules lourds et à la logistique
Des secteurs qui recrutent !

AFTRAL La Réunion
89 rue Henri Cornu
97460 Saint Paul

02.62.22.17.17
sophie.boucher@aftral.com

Plus d'infos sur aftral.com

AFTRAL 