

COUP DE PROJECTEUR

SÉLECTION

DANS LE CADRE DU RENT SWISS, QUI S'EST TENU LES 6 ET 7 MARS DERNIERS AU SWISSTECH CONVENTION CENTER À LAUSANNE, LE PRIX DE L'INNOVATION, DONT L'AGEFI EST LE PARTENAIRE PRESSE EXCLUSIF, A RÉCOMPENSÉ QUATRE START-UP DE LA PROPTECH: IGÈRE, OXARA, REFRESHING UNIT ET BIG SACK.



THIBAUT DEMOULIN
Cofondateur d'Oxara

En quoi consiste le produit que vous avez présenté ?

Oxara développe des solutions pour réutiliser les déchets de construction minéraux afin de produire des matériaux de construction qui minimisent les émissions de CO2 et soutiennent l'économie circulaire. Nos produits sont des additifs et liants que nous proposons aux producteurs de matériaux et qui leur permettent de produire de la terre coulée, des briques de terre compressée et du béton sans ciment, des matériaux sains à l'impact environnemental fortement réduit, et dont la mise en place se fait de la même manière que pour les solutions traditionnelles.

Qu'est-ce qui vous a incité à participer au Prix de l'innovation ?

Le Prix de l'innovation rassemble les professionnels de l'immobilier, un réseau d'acteurs indispensables à mobiliser pour accélérer l'adoption de nouvelles pratiques dans l'industrie de la construction. Le monde de la construction est multisectoriel et il est important que chacun, architecte, promoteur, constructeur, entrepreneur, participe à l'implémentation de nouveaux matériaux pour en faire un succès. Le Prix de l'innovation est un levier important pour y parvenir.

Quel bilan en tirez-vous ?

De très bonnes idées ont été présentées lors du Prix de l'innovation, cela démontre que des solutions innovantes et à l'impact environnemental important existent. Ces solutions sont non seulement apportées par des start-up mais aussi par des compagnies bien établies, ce qui démontre la nécessité qu'ont les acteurs de la construction de réinventer les business models existants pour être au plus près des valeurs de durabilité et de circularité qui font largement défaut aujourd'hui.

Le Prix vous a-t-il apporté des opportunités ?

Nous avons lié des contacts avec plusieurs start-up et promoteurs en Suisse romande avec lesquels nous avons engagé des discussions. Comme nous sommes basés à Zurich, ces contacts avec la Suisse romande sont importants pour notre développement et nous espérons que ces discussions amèneront des opportunités concrètes. Mais c'est encore un peu tôt pour le dire.

MALCOLM ONIFADÉ

Fondateur de Refreshing Unit

En quoi consiste le produit que vous avez présenté ?

Nous avons développé une climatisation économe en énergie qui fonctionne avec l'eau pluviale récoltée et stockée toute l'année par les bâtiments. Cette climatisation, sans gaz fluoré nocif pour l'environnement, est basée sur la géothermie. Elle est compatible avec les systèmes de chauffage tels que les pompes à chaleur. Les panneaux de façade, qui peuvent être intégrés dans les bâtiments neufs ou lors d'une rénovation, servent de protection solaire. Ils évacuent la chaleur du bâtiment en utilisant le système existant: plancher, paroi, radiateurs.

Qu'est-ce qui vous a incité à participer au Prix de l'innovation ?

Je suis issu de l'EPFL et membre du réseau FUSTIC (pour Future Sustainable Territories, Infrastructure and Cities) qui regroupe des académies, des start-up, des PME et de grandes entreprises. C'est par ce biais que j'ai découvert le Prix de l'innovation. J'aimais bien sa démarche qui permet d'être en contact direct avec les acteurs de l'immobilier. Présenter sa solution dans ce cadre est également une expérience intéressante.

Quel bilan en tirez-vous ?

Le bilan est positif tant pour les contacts que nous avons pu avoir avec les visiteurs que pour l'organisation elle-même de la manifestation. Le temps imparti à chaque candidat était bien adapté et tout était bien géré. Nous avons aussi apprécié la simplicité du dossier de candidature par rapport à d'autres prix auxquels nous avons participé. Dans certains cas, il faut compter plusieurs mois, ce qui est compliqué en matière de temps.



Le Prix vous a-t-il apporté des opportunités ?

C'est encore un peu trop tôt pour voir les débouchés concrets, mais nous avons eu de bons échanges avec des investisseurs et de futurs acheteurs. Nous avons beaucoup apprécié le côté local de l'événement puisqu'une majorité de visiteurs sont actifs sur l'arc lémanique, ce qui correspond bien à notre marché.



NATHALIE BERLI
Fondatrice et CEO de IGère

En quoi consiste le produit que vous avez présenté ?

IGère est une solution digitale web spécialement conçue pour les régies suisses qui souhaitent optimiser la gestion quotidienne de leurs PPE, accroître la satisfaction de leurs clients et la motivation de leurs équipes. IGère SA ambitionne de transformer la gestion des PPE en Suisse via sa solution web intuitive et collaborative, qui optimise les processus et donne plus de temps aux copropriétaires et aux régies pour penser ensemble le futur de leur PPE. C'est le retour au consensus nécessaire dans l'écosystème PPE pour s'attaquer aux défis de demain.

Qu'est-ce qui vous a incité à participer au Prix de l'innovation ?

J'ai la chance d'être entourée de mentors et d'amis du monde de l'immobilier qui, bien que bienveillants et inspirants, me poussent dans mes retranchements, me donnent confiance en moi et me font penser que tout est possible si l'on s'en donne les moyens et que l'on sait saisir les opportunités. C'est l'une de ces personnes qui m'a conseillé de candidater à ce prestigieux Prix de l'innovation. Il a cru - et croit - en moi et en mon équipe, en notre projet, et je lui en suis extrêmement reconnaissante.

Quel bilan en tirez-vous ?

Ce fut pour moi la première véritable occasion de prendre la parole devant un parterre d'experts immobiliers sur les défis rencontrés dans le domaine de la gestion des PPE, et de leur présenter la solution que nous co-créons avec certains d'entre eux pour y répondre. Cette expérience extrêmement enrichissante fut aussi ponctuée de rencontres avec des entrepreneurs talentueux qui témoignent de l'énorme potentiel qu'offre la Suisse en termes d'innovation dans le secteur immobilier. Chacun, mais ensemble, nous contribuons à faire changer les choses!

Le prix vous a-t-il apporté des opportunités ?

Remporter le Prix de l'innovation a donné d'un coup beaucoup de visibilité à IGère, notre solution digitale de gestion des PPE, mais aussi et surtout à notre discours. La communauté IGère, composée de professionnels de l'immobilier et de copropriétaires, ne cesse de grandir, ce qui prouve que notre vision est juste et partagée par de plus en plus de monde. Le domaine de la PPE a besoin de changement et ses acteurs ont besoin de retrouver confiance les uns envers les autres afin de prendre les bonnes décisions pour le futur.



GRÉGOIRE LEVEQUE
Area Manager Big Sack

En quoi consiste le produit que vous avez présenté ?

Big Sack est une solution de collecte de déchets particulièrement adaptée aux petits et moyens chantiers. Notre proposition de valeur comporte deux volets : d'une part, nos sacs de grande capacité ultra-résistants permettent d'effectuer un tri des déchets directement sur le chantier et de supprimer les contraintes logistiques liées aux bennes classiques. D'autre part, nous entendons offrir à nos clients un cockpit leur permettant de disposer d'une vue d'ensemble de leur production de déchets, de leurs coûts ainsi que de leur impact environnemental. C'est ce dernier volet que nous développons actuellement en collaboration avec Holcim, Swissroc et Henry Transports. Cette filière de valorisation des déchets issus des petits chantiers permettra également de produire du béton écologique à base de granulats recyclés.

Qu'est-ce qui vous a incité à participer au prix de l'Innovation ?

Le forum RENT SWISS est l'événement de référence pour les professionnels de l'immobilier. La majorité de nos clients étant des entreprises actives dans la construction, il nous a paru naturel de participer au Prix de l'innovation. Nous avons vu en ce concours une opportunité unique de présenter notre projet et de nous connecter avec des leaders de l'industrie et de donner de la visibilité à notre projet.

Quel bilan en tirez-vous ?

Notre participation au concours a été une expérience inestimable. Nous avons non seulement pu présenter notre projet à un public qualifié et curieux, mais nous avons également bénéficié d'échanges fructueux, de nouveaux contacts et d'une visibilité accrue. Cela a également renforcé la confiance des clients en notre solution ainsi que notre détermination.

Le Prix vous a-t-il apporté des opportunités ?

Grâce à notre victoire dans la catégorie Projet Collaboratif, nous avons constaté une augmentation de l'intérêt de partenaires et de clients potentiels. Cette reconnaissance a renforcé notre crédibilité sur le marché. De plus, RENT SWISS a permis d'initier des échanges avec les différentes entreprises présentes dans l'industrie, ouvrant potentiellement la voie à des synergies avec Big Sack. Nous sommes enthousiastes à l'idée de concrétiser ces opportunités et de continuer à innover pour un avenir, des chantiers et des constructions plus durables.

La cinquième édition du RENT SWISS a battu tous les records avec 2645 participants. Ceux-ci ont pu assister à plus de trente conférences animées par des acteurs reconnus du secteur de l'immobilier et portant sur des sujets d'actualité tels que la décarbonation et la transformation digitale. Le rendez-vous est déjà pris pour l'année prochaine où le RENT SWISS se déroulera début avril.