

NANCY *Start-up*

Les tournées intelligentes d'Antsway

La start-up nancéienne enchaîne les prix pour ses innovations qui optimisent l'usage des flottes de véhicules (électriques et/ou thermiques) tout en réduisant leur impact sur l'environnement.

Créée en 2015, la start-up nancéienne Antsway, hébergée à Artem, a le vent en poupe. Ses solutions pour optimiser les flottes de véhicules électriques et/ou thermiques tout en réduisant leur impact sur l'environnement sont plébiscitées. En l'espace de quelques semaines, elle s'est vu distinguer par deux prix. Le premier est le Trophée de la revue l'Automobile & l'Entreprise, catégorie « développement durable ». « Le jury a clairement apprécié les économies d'usage et de kilométrage permises par ce logiciel d'optimisation des tournées. C'est sa capacité à déterminer la pertinence de la mise en place d'une flotte de véhicules électriques qui a été reconnue », écrit la revue. Antsway a ensuite reçu le prix « i-lab », organisé par le ministère de l'Enseignement supérieur, de la Recherche et de l'Innovation, en partenariat avec BPI France. Il récompense les projets de jeunes entrepreneurs innovants et Antsway fait partie des entreprises lauréates, dans la catégorie « Création et Développement ».

À 39 ans, Marc Grojean est à la tête d'Antsway. Son parcours est singulier. Diplômé de l'ENSMM Nancy, filière électricité mécanique, il a bifurqué vers l'informatique. En 2009, avec un partenaire, il crée la start-up Covivo qui propose du conseil et des solutions en mobilité partagée. Et puis en 2011, sous l'impulsion d'Ammar Oulamar, aujourd'hui professeur et responsable d'une équipe d'optimisation du Loria (unité formée de plusieurs établissements : le CNRS, l'Université de Lorraine et Inria), basé à Villers-lès-Nancy, des études en « recherche et développement » sont menées sur l'optimisation des flottes de véhicules électriques.

Une optimisation grâce à des algorithmes

« L'idée était de démontrer que grâce à des algorithmes, il est possible d'optimiser en direct une flotte de véhicules électriques », avance Marc Grojean.

Soutenue par les SATT (Sociétés d'accélération du transfert de technologies), qui ont financé une partie de l'industrialisation de l'outil, accompagnée par de grands groupes à l'image d'ERDF, La Poste et télécommunication du Luxembourg ou l'entreprise de nettoyage Onet, la start-up Antsway va naître et rapidement se développer. « On s'est rendu compte que l'optimisa-



L'équipe de chercheurs d'Antsway a reçu récemment deux prix nationaux. Photo Cédric JACQUOT

tion possible sur les véhicules électriques pouvait l'être aussi sur les véhicules thermiques », explique Marc Grojean. Toujours à l'affût d'innovations, « nous nous sommes dit ensuite que nous pouvions également adapter des parcours en fonction du type de véhicule. Pour des trajets plus longs les véhicules électriques et pour ceux plus courts, les diesels ».

Après la différenciation des véhicules, a suivi l'optimisation des tournées. Et la dernière innovation se propose « d'optimiser les rendez-vous de manière intelligente ».

Pour les entreprises, le coût du logiciel d'optimisation est de 40 % par véhicule et par mois. « Mais il permet de faire gagner 20 % des kilomètres parcourus et 35 % du coût d'utilisation du véhicule », dit-

il encore.

Actuellement, la start-up emploie dix personnes. Un commercial vient d'être embauché sur Paris et le carnet de commandes lui permet d'envisager l'avenir avec enthousiasme.

Alexandre POPLAVSKY

> www.antsway.com ; mail : contact@antsway.com