



# picard

## Piloter sa consommation énergétique et prioriser ses rénovations



### Problématique

Pour maintenir la chaîne du froid au sein de ses magasins, la consommation d'énergie s'élève à près de 170 GWh<sub>ef</sub>/an. **L'énergie est donc l'un des postes de coûts les plus importants et sa maîtrise est une priorité pour l'enseigne.**

#### 3 objectifs principaux :

- comparer les magasins entre eux et identifier les bons et les mauvais « élèves »
- déterminer les magasins à rénover en priorité
- valoriser les sites les plus performants énergétiquement

### Résultats

- Une collecte simplifiée et automatisée sans saisie manuelle
- Les magasins à rénover en priorité identifiés et les bonnes pratiques valorisées.
- Une meilleure compréhension technique et énergétique du parc de magasins
- En moyenne +8% de gain par rénovation soit 40 000 € HT par an

Client **Picard**

Localisation **France**

Secteur **Enseigne de distribution**

Capacités **#Data #Cost Efficiency**

**960**  
magasins sur  
l'ensemble du territoire  
français

**7 à 10%**  
du parc rénové tous  
les ans

**20**  
nouveaux magasins  
ouverts tous les ans

**170 GWh<sub>ef</sub>**  
de consommation  
énergétique par an

# Solutions



## Collecte des données existantes

**Données patrimoniales** : description des sites, surface, localisation, équipements

**Données énergétiques** : consommations énergétiques issues du fournisseur, du distributeur ou de la télérelève sur des compteurs déjà en place

**Données d'activité** : nombre de passage en caisse, horaires d'ouverture, nombre d'articles par panier



## Segmentation du parc en groupe de magasins similaires

**Analyse des données et segmentation** des magasins en groupes homogènes en termes techniques et énergétiques

**Comparaison** des magasins entre eux sur des critères de performance énergétique

**Identification** des bons « élèves » desquels tirer les bonnes pratiques et des mauvais « élèves » à rénover en priorité.



## Modéliser les rénovations passées et prédire les futures

Analyse des rénovations passées pour en mesurer les résultats.

Modélisation de ces résultats sur les magasins à rénover en intégrant les paramètres spécifiques à chaque magasin : surface, âge, localisation, volume de ventes, etc afin de trouver la combinaison la plus efficace.

Évaluation des actions les plus efficaces et les gains potentiels avant chaque rénovation

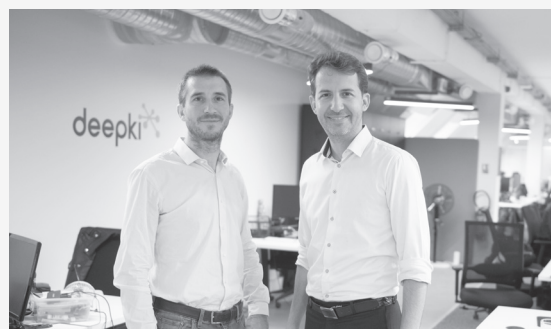


**Aujourd'hui, le système de pilotage de l'énergie nous permet de réduire efficacement nos consommations. Deepki nous aide considérablement dans cette démarche. Nous avons réussi à nouer une vraie relation de partenariat qui paie par ses résultats.**

**Arnaud BRULAIRE**  
Responsable Énergie



## À propos de Deepki



Dès 2014, Vincent Bryant et Emmanuel Blanchet ont compris l'importance de baser les stratégies ESG sur la data pour transformer l'immobilier en force pour la planète. Aujourd'hui, des entreprises mondiales de premier plan mais aussi des organisations gouvernementales choisissent Deepki pour améliorer leur performance environnementale à grande échelle.

**Nous sommes convaincus  
que l'avenir passe par un  
immobilier plus vertueux.**

Aujourd'hui, Deepki est actif dans 38 pays, possède des bureaux à Milan, Madrid, Berlin et Londres et collabore avec de nombreuses organisations telles que Generali, Allianz, JLL ou encore le gouvernement français.