

PowerUp

Manage & extend batteries life



▪ **Quelles étaient vos motivations pour participer à l'événement Le Bridge ?**

PowerUp étant membre de la CCIFS depuis novembre 2021, notre objectif premier était d'améliorer notre connaissance du marché Suisse dans le secteur de la transition énergétique : comprendre qui sont les acteurs majeurs du secteur, où ils se trouvent, dans quels types de projets ils sont impliqués et quels sont les problématiques et défis auxquels ils font face. Le Bridge semblait être cette occasion de rencontrer ces acteurs clé, dans un événement au format pertinent : en 24h seulement, avec un nombre de participants limité, et donc des interactions de qualité et des échanges au contenu riche et dense.

▪ **Vous attendiez-vous à remporter le prix du meilleur pitch et comment réagissez-vous face à cette victoire ?**



L'exercice de "pitcher" reste à chaque fois un réel "challenge" : comment résumer un contexte, une proposition de valeur et des ambitions en 3 minutes seulement, face à un public ne connaissant parfois que très peu notre secteur d'activité ?

Ajoutez à cela 23 autres participants, créatifs, convaincants et passionnés, et la réponse à la question ci-dessus se précise : non, je ne m'attendais pas à remporter ce prix du meilleur pitch ! D'autant que

l'exercice dans ce format était tout à fait nouveau pour moi.

Cette victoire a une double résonance : évidemment, la fierté personnelle d'avoir fait preuve de suffisamment de dynamisme et conviction pour séduire le jury ; mais aussi et surtout la satisfaction de voir l'intérêt, la prise de conscience et l'implication grandissante de l'écosystème industriel et institutionnel face au sujet porté par PowerUp, à savoir la place primordiale des batteries dans les défis écologiques.

▪ **Avez-vous fait des rencontres sur Le Bridge qui présagent de futures collaborations ?**



Tout à fait, oui. Le format de l'événement ainsi que les rencontres préplanifiées ont permis d'échanger avec de nombreux participants, parmi lesquels environ 4-5 ont fait / feront l'objet de discussions et mises en relation ultérieures qui, nous l'espérons, conduiront à de futures collaborations !

Sans oublier les échanges pertinents avec la CCIFS et Business France (pour ne citer qu'eux), qui permettent également d'enrichir notre compréhension du paysage industriel Suisse et donc notre vision de potentiels futurs partenaires.

▪ **Quelles sont les prochaines étapes de votre développement futur en Suisse ?**

Notre effort de développement en Suisse s'articule pour le moment autour de la recherche de clients, avec lesquels nous espérons lancer de premiers projets (à petite échelle) en 2022, pour atteindre un déploiement plus conséquent dès 2023. Ces clients peuvent être, pour citer trois exemples :

- *des intégrateurs / opérateurs de systèmes de stockage massif ou résidentiel (Battery Energy Storage Systems)*
- *des gestionnaires de réseaux d'électricité (type "Stadtwerke")*
- *des acteurs de la mobilité électrique (gestionnaires de flottes, municipalités, solutions de recharge, etc.)*

L'accompagnement proposé par la CCIFS et Business France est également un atout clé pour structurer cette approche et mettre toutes les chances de notre côté pour faire de ce déploiement un succès.

La facilité de déplacement entre nos locaux (Paris, Chambéry) et le territoire helvétique nous permettra d'assurer une présence régulière en Suisse, avant même de réfléchir à un détachement local d'un ou plusieurs collaborateurs sur le plus long terme, si les résultats sont convaincants.