



Communiqué de presse

Thermigas optimise le temps de fonctionnement des chauffe-eaux industriels avec Octave, la solution IoT tout-en-un de Sierra Wireless

La société de conseil en stratégie et services IoT Oxelar réduit de 600 % le délai pour rentabiliser l'application de maintenance préventive de Thermigas

Vancouver, Canada - 17 décembre 2020 - [Sierra Wireless](#) (NASDAQ : SWIR) (TSX : SW), le leader mondial des solutions IoT, a annoncé aujourd'hui que Thermigas utilise Octave, sa solution tout-en-un "edge-to-cloud", pour augmenter le temps de fonctionnement et réduire les coûts de maintenance des chauffe-eau industriels. Grâce à Octave, la société de conseil en stratégie et services IoT [Oxelar](#) a développé et déployé une application de maintenance préventive destinée au secteur industriel en moins de deux mois. En connectant ses chauffe-eaux au cloud, l'application alerte Thermigas et ses clients si l'un de ces chauffe-eau a besoin d'un ajustement de ses paramètres ou d'une autre maintenance pour éviter les temps d'arrêt.

Patrice Le Du, PDG de Thermigas, a déclaré : "Nos chauffe-eaux sont essentiels pour les entreprises. S'ils cessent de fonctionner, nos clients doivent arrêter leurs lignes de production. Nous essayons depuis des années de développer une application de maintenance prédictive basée sur l'IoT pour garantir la fiabilité de nos chauffe-eaux. Mais le raccordement de nos chauffe-eaux au cloud a été plus difficile que prévu, et nous n'avons pas fait les progrès nécessaires. Cela a changé cette année. Grâce à Octave, Oxelar a livré un prototype fonctionnel dans un délai que nous ne pensions pas possible. Le lancement de cette application est une réalisation importante qui nous permettra d'améliorer le temps de fonctionnement de nos chauffe-eaux, de réduire nos coûts de maintenance et a créé une nouvelle source de revenus pour notre entreprise".

Réduire les temps d'arrêt des équipements grâce à la maintenance préventive

Les chauffe-eaux industriels de Thermigas sont utilisés par ses clients pour traiter les aliments, les produits chimiques et pharmaceutiques, ainsi que pour traiter ou nettoyer les surfaces industrielles. Quelques minutes d'arrêt peuvent suffire à arrêter les chaînes de production des clients, ce qui leur coûte des milliers d'euros pour de courts arrêts et des pertes encore plus importantes pour des arrêts plus longs.

La nouvelle plateforme préventive développée et gérée par Oxelar extrait les données de température, de pression et autres des chauffe-eau industriels de Thermigas et orchestre leur intégration dans le cloud. Si ces données indiquent un problème, l'application IoT basée sur le cloud envoie alors des alertes en temps réel (par e-mail et/ou SMS) à Thermigas et au client, les informant qu'ils doivent agir pour éviter l'arrêt des équipements. Par exemple, les clients peuvent éviter les temps d'arrêt en se connectant à

l'application pour régler à distance les paramètres du chauffage, effectuer eux-mêmes la maintenance manuellement ou programmer une visite de maintenance par un technicien de Thermigas.

Améliorer la fidélité, réduire les coûts et créer des revenus grâce à l'IoT industriel

Les chauffe-eaux industriels de Thermigas sont extrêmement fiables, avec des temps de fonctionnement moyens supérieurs à 99,9 %. Toutefois, compte tenu de l'importance critique de ces chauffe-eaux pour ses clients, Thermigas étudie depuis 2016 la possibilité d'utiliser l'IoT pour augmenter encore ce pourcentage de temps de fonctionnement.

Cette application permettra de renforcer la fidélité et la satisfaction des clients en augmentant la fiabilité des chauffe-eaux, mais elle permettra également à Thermigas de s'assurer du bon fonctionnement de ses chauffe-eaux avant les inspections annuelles des inspecteurs réglementaires. Cela leur permettra de réduire leurs coûts en diminuant la nécessité d'envoyer des techniciens d'entretien dans les installations des clients avant les inspections réglementaires.

En outre, Thermigas prévoyait de créer de nouveaux revenus récurrents en fournissant aux clients une maintenance prédictive en tant que service, car cela permettrait de réduire le coût total de possession de ses clients.

Créer et commercialiser une application industrielle basée sur l'IoT en moins de deux mois

Pendant plus de quatre ans, Thermigas s'est efforcé de construire cette application à partir de zéro, l'extraction des données des contrôleurs de ses chauffe-eau, des capteurs et d'autres systèmes de technologie opérationnelle (OT) leur posant notamment des problèmes.

Thermigas s'est récemment associé à Oxelar pour les aider à trouver un moyen de surmonter les obstacles qui les empêchaient de lancer une application de maintenance prédictive. Oxelar a initialement estimé qu'il lui faudrait six à neuf mois pour construire l'infrastructure de l'IIoT nécessaire pour extraire les données des chauffe-eau de Thermigas et les intégrer dans le cloud.

Cependant, Oxelar a ensuite testé Octave, et a réalisé que les API Modbus et USP intégrées dans la solution "edge-to-cloud" leur permettraient d'extraire facilement les données des systèmes OT de Thermigas. Avec Octave, Oxelar a pu passer du début du développement de l'application au déploiement d'un prototype d'application commerciale en moins de huit semaines. Après avoir rigoureusement testé l'application avec l'un de ses plus gros clients, Thermigas prévoit actuellement de mettre sa nouvelle application de maintenance prédictive IIoT à la disposition de tous ses clients en Janvier 2021.

François Dumoulin, Directeur Associé d'Oxelar, a déclaré "Nous travaillons avec nos clients depuis des années sur les applications de l'IIoT (internet industriel des objets) pour la surveillance à distance des équipements industriels. Il faut parfois des mois pour faire écrire le logiciel et pour assembler les autres infrastructures nécessaires pour extraire, orchestrer et agir sur les données de ces équipements. Sierra Wireless Octave simplifie l'ensemble de ce processus. Nous avons branché la passerelle Octave FX30 IoT aux contrôleurs et capteurs du chauffe-eau Thermigas, et nous avons pu commencer à extraire les données presque immédiatement. Nous étudions déjà d'autres possibilités d'utilisation d'Octave pour offrir à nos clients un retour encore plus élevé sur leurs investissement IoT."

Libérer les entreprises pour qu'elles se concentrent sur les données industrielles de l'IoT, et non sur l'infrastructure

En plus d'accélérer la réduction du délai de rentabilisation de l'application, avec Octave, Thermigas peut envoyer les mises à jour des microprogrammes et des applications par voie cellulaire à ses chauffe-eaux, ce qui lui permet de mettre facilement à jour l'application avec de nouvelles capacités ou une amélioration de l'efficacité énergétique au fil du temps.

Octave offre également à Thermigas une tarification prévisible par message, ce qui lui permet d'estimer avec précision ses coûts de transmission de données, et une couverture sans fil étendue, grâce à sa capacité à se connecter automatiquement au meilleur réseau cellulaire, 2G, LTE-M ou autre [réseau basse consommation \(LPWA\)](#) disponible dans une région.

Olivier Pauzet, VP Product IoT Solutions chez Sierra Wireless, a déclaré : "Pendant des années, les efforts de Thermigas pour créer des actifs intelligents et compatibles avec l'IoT ont été entravés par la complexité. Cela arrive à trop d'entreprises, et c'est pourquoi nous avons introduit Octave. En libérant Oxelar des soucis liés à l'extraction des données des chauffe-eau de Thermigas et à l'orchestration de leur intégration dans le cloud, elles pourraient se concentrer sur l'utilisation de ces données pour prévoir quand ces chauffe-eau pourraient avoir besoin d'être entretenus. Avec Octave, les entreprises peuvent arrêter de rêver à la façon dont elles utiliseront l'IoT pour transformer leur activité - et commencer à le faire".

Visitez la [section Octave case studies](#) du site web de Sierra Wireless pour en savoir plus sur la façon dont les développeurs et les industriels de l'IoT ont utilisé Octave pour créer des applications de l'IoT qui ont transformé leurs activités.

A propos de Thermigas

Fondée en 1989 et basée à Lamballe, France Thermigas Chauffage Industriel S.A.S est un leader mondial dans les produits de chauffage décentralisé de liquides pour les processus industriels. Elle doit son succès à la fiabilité de ses produits ainsi qu'à son innovation, qui lui a permis de développer de nouveaux produits, notamment des brûleurs Process de chauffage d'air pour sécher des pièces et des aliments.

Pour plus d'informations, visitez le site <http://www.thermigas.eu/>

A propos d'Oxelar

Oxelar est une société de conseil en stratégie et services et de IoT créée en 2013 par deux anciens consultants spécialisés dans le M2M qui ont travaillé pour des opérateurs de services. Elle propose des services managés IoT à travers son offre IoT-as-a-Service pour l'industrie. Son objectif est de rendre l'IoT aussi simple que possible. Elle propose également des services de transformation digitale des organisations et des services juridiques dédiés à l'IoT.

Pour plus d'informations, visitez le site <https://www.oxelar.com/>

A propos de Sierra Wireless

Sierra Wireless (NASDAQ : SWIR) (TSX : SW) est le principal fournisseur de solutions IoT qui combine les appareils, le réseau et les logiciels pour libérer de la valeur dans l'économie connectée. Les entreprises du monde entier adoptent l'IoT pour améliorer leur efficacité opérationnelle, créer une

meilleure expérience client, améliorer leurs modèles commerciaux et créer de nouvelles sources de revenus. Qu'il s'agisse d'une solution pour aider une entreprise à connecter en toute sécurité des périphériques au cloud, d'une solution logicielle/API pour aider à gérer les processus associés à des milliards d'actifs connectés ou d'une plateforme pour extraire des données en temps réel afin de prendre les meilleures décisions commerciales, Sierra Wireless travaillera avec vous pour créer la solution sectorielle appropriée pour votre prochaine initiative d'IoT. Sierra Wireless compte plus de 1 300 employés dans le monde et dispose de centres de R&D en Amérique du Nord, en Europe et en Asie. Pour plus d'informations, visitez le site www.sierrawireless.com.

Connectez-vous avec Sierra Wireless sur le blog de l'IoT à <http://www.sierrawireless.com/iot-blog>, sur Twitter à @SierraWireless, on LinkedIn at <http://www.linkedin.com/company/sierra-wireless> et sur YouTube at <http://www.youtube.com/SierraWireless>.

Déclarations prospectives

Le présent communiqué de presse contient des déclarations prospectives qui comportent des risques et des incertitudes. Ces déclarations prospectives concernent, entre autres, les plans et le calendrier d'introduction ou d'amélioration de nos services et produits, les déclarations sur les conditions futures du marché, les conditions de l'offre, les conditions de la demande des canaux et des clients finaux, les revenus, les marges brutes, les dépenses d'exploitation, les bénéfices et les autres attentes, intentions et plans contenus dans le présent communiqué de presse qui ne sont pas des faits historiques. Nos attentes concernant les revenus et les bénéfices futurs dépendent en partie de notre capacité à développer, fabriquer et fournir avec succès des produits que nous ne produisons pas aujourd'hui et qui répondent à des spécifications définies. Lorsqu'ils sont utilisés dans le présent communiqué de presse, les mots "planifier", "s'attendre à", "croire" et autres expressions similaires identifient généralement des déclarations prospectives. Ces déclarations reflètent nos attentes actuelles. Elles sont soumises à un certain nombre de risques et d'incertitudes, y compris, mais sans s'y limiter, les changements technologiques et les évolutions du marché des communications de données sans fil. À la lumière des nombreux risques et incertitudes entourant le marché des communications de données sans fil, vous devez comprendre que nous ne pouvons pas vous garantir que les déclarations prospectives contenues dans ce communiqué de presse se réaliseront.

Contact:

Kim Homeniuk
Sierra Wireless
Relations médias
Tél: +1 604 233 8028
pr@sierrawireless.com

David Climie
Sierra Wireless
Relations investisseurs
Tél: +1 604 321 1137
dclimie@sierrawireless.com