Likewatt

Publi-rédactionnel

L’essor d’un pionnier vert : Chady Kharrat propulse Likewatt vers de nouveaux horizons

Face aux urgences climatiques, les énergies renouvelables incarnent un espoir durable. Au sein de cette transition, le CEO de LIKEWATT se démarque par une approche innovante de l'autoconsommation. Découvrez son parcours inspirant, révélant la genèse de LIKEWATT, les défis surmontés en cours de route, et ses conseils aux entrepreneurs.

Comment votre intérêt pour les énergies et plus spécialement les EnR est-il né ?

Dès ma jeunesse, fasciné par l'histoire et la géopolitique, j'ai compris que l'énergie serait cruciale au 21e siècle. Convaincu qu'une énergie décentralisée, propre et renouvelable est indispensable pour l'écologie, le progrès humain et la paix, j'ai poursuivi un cursus en ingénierie électrique et un doctorat en Automatique, tout en orientant ma carrière sur les énergies renouvelables.

Quelles innovations ou idées uniques avez-vous introduites dans le secteur de l'autoconsommation ?

Tout le long de mon parcours, j’ai rencontré des acteurs de ce secteur se plaindre du flou technique, économique, règlementaire et juridique qui règne sur ces questions. C’est pourquoi j’ai voulu introduire une innovation qui permettrait de démocratiser le développement de ces projets en misant sur deux chevaux : la simplicité et la précision. Mon objectif était donc de répandre une solution qui permettrait à quiconque, professionnels des EnR ou référents énergie dans les entreprises finales, de pouvoir accéder à des réponses fiables et optimales concernant son installation à réaliser.

Quelle est l'histoire derrière la création de Likewatt ?

Tout a vraiment commencé, pour moi comme pour de nombreux autres entrepreneurs, dans mon garage, où, animé par une idée et de l'ambition, j'ai quitté mon rôle de CTO chez EDF Store & Forecast pour poursuivre une plus grande indépendance. Motivé par mes convictions, j'ai saisi l'opportunité émergente d’un marché naissant pour développer un logiciel d’optimisation des projets d’autoconsommation.

Quels ont été les plus grands défis lors du lancement de Likewatt et comment les avez-vous surmontés ?

Lors du lancement de Likewatt, mon défi principal était d'obtenir des fonds et de développer notre MVP (minimum viable product), avec des partenaires clés comme la SATT Pulsalys, 1kubator et l’INSA de Lyon. La quête du "product market fit" fut ensuite cruciale où je me suis attelé, avec l’aide de mon équipe compétente, à l’adaptation du logiciel aux besoins du marché.

Comment Likewatt a-t-elle évolué depuis sa création ?

Créée en avril 2019, Likewatt a surmonté la crise du Covid-19, avec un effectif réduit à deux membres clés en télétravail. Toutefois, grâce à des partenaires solides, l'entreprise a sécurisé son financements, finalisé son produit et élargi son équipe en 2022. Aujourd'hui, avec une croissance robuste, plus de 100 clients, et 10000 projets analysés, Likewatt gagne en réputation, envisageant une expansion internationale.

Quels conseils donneriez-vous à ceux qui aspirent à innover dans le secteur des EnR ?

J’en ai trois : s’immerger complètement dans cette industrie, ne pas craindre l’échec et s’entourer des personnes qui partagent vos valeurs (c’est cette diversité de compétences, de perspectives et de visions qui apportent une touche unique à votre innovation, qu’elle soit technique, commerciale ou une innovation d’usage).

WEBINAIRE

14/11/2023

Comment optimiser le dimensionnement de vos projets avec batterie physique ou virtuelle, en un temps record et conquérir un marché innovant en pleine croissance

Stand C18

SALON ENERGAÏA Montpellier

13-14 décembre