



Montreal, 19 mai 2021

Communiqué de presse

Partager

Tweeter

## Hilo conclut un partenariat afin d'offrir des services dans le secteur des bâtiments commerciaux

Hilo annonce qu'elle offrira des services de gestion intelligente de la consommation des bâtiments commerciaux à compter de l'automne prochain. Pour ce faire, elle s'associe à ACCS, une entreprise québécoise spécialisée dans l'immo-tique et les systèmes de gestion ou d'automatisation des bâtiments.

La première offre d'Hilo destinée à la clientèle commerciale consistera en un service de gestion automatisée de l'utilisation de la puissance. Tout comme son offre résidentielle, l'offre affaires d'Hilo comprendra une récompense en échange d'une participation proactive des utilisateurs lors de la gestion des périodes de pointe, en plus de permettre une meilleure gestion de la consommation d'énergie et donc de réduire la facture d'électricité.



Sébastien Fournier, président-directeur général d'Hilo et Simon Chevalier Fournier, président d'ACCS

« Nos activités dans le secteur résidentiel ont été un succès l'hiver dernier et nous sommes heureux d'étendre notre offre à de nouveaux types de bâtiments. Le partenariat avec ACCS permettra à Hilo d'offrir des services complets de gestion intelligente des bâtiments commerciaux, de l'idéation à l'installation », affirme Sébastien Fournier, président-directeur général d'Hilo.

Pour ACCS, ce partenariat bonifie son plan stratégique « Notre partenariat s'inscrit parfaitement dans la vision d'ACCS. C'est une fierté pour nous de contribuer au grand projet d'Hilo, et cette occasion fera vivre à notre équipe une nouvelle aventure », souligne Simon Chevalier Fournier, président d'ACCS, société fondée en 1992.

Hilo souhaite aussi collaborer avec les autres entreprises spécialisées en immotique pour assurer une compatibilité de sa solution aux autres systèmes qui existent déjà. « Nous continuerons de bâtir des ponts avec plusieurs autres joueurs de l'immotique au Québec pour collaborer au réseau intelligent québécois », ajoute Sébastien Fournier.

L'offre commerciale d'Hilo sera d'abord lancée sur invitation l'automne prochain, puis sera étendue aux entreprises de toutes les régions du Québec.

À propos d'Hilo

Hilo est une filiale d'Hydro-Québec dont la mission est de développer des produits et services innovants à valeur ajoutée pour les clients, contribuant à inscrire Hydro-Québec comme un acteur majeur des nouveaux services énergétiques. En plus de la maison intelligente, Hilo offrira bientôt des services aux entreprises pour les aider à réduire les coûts liés à la consommation d'énergie et les émissions de GES. D'autres produits et services s'ajouteront de manière évolutive, notamment dans les secteurs de la mobilité électrique, du stockage intelligent et de l'autoproduction solaire. Pour en savoir plus sur Hilo : [www.hiloenergie.com/](http://www.hiloenergie.com/).

#### À propos d'ACCS

Leader en solutions d'intelligence du bâtiment depuis presque 30 ans, ACCS réalise des projets dans les secteurs de l'immobilier commercial, institutionnel et industriel. Les services d'automatisation, d'intégration et d'optimisation proposés permettent d'améliorer la gestion globale des immeubles et d'offrir une expérience hors du commun aux opérateurs et aux usagers. ACCS s'engage à augmenter la performance énergétique et opérationnelle ainsi que le confort des occupants. L'équipe innove tous les jours afin d'accomplir la mission de l'entreprise : prendre soin des gens et de l'environnement. Pour en savoir plus sur ACCS : <https://accslegroupe.ca/>

#### Information :

Hilo Relations avec les médias

Tél. : 514 289-5005

ACCS Relations avec les médias

Tél. : 514 246-3843