

« Ensemble, le gaz devient naturellement moins cher »

Ouverture du marché du gaz pour les entreprises en France :

WattValue lance la plateforme collaborative B to B Wattunity pour les PME et PMI

Le 31 décembre 2014, sonnera la fin des Tarifs Réglementés de Vente (TRV) de gaz pour les entreprises en France. Ce sera la fin d'une époque où l'Etat fixait les prix pour plus de 300 000 entreprises sur un marché dominé par les « mastodontes » de l'énergie.

WattValue, acteur indépendant spécialisé dans les services à l'énergie, s'est saisi de l'ouverture de ce marché pour créer Wattunity, une plateforme collaborative d'achat groupé dédiée aux PME-PMI. Avec ce nouveau service en ligne, les entreprises choisissent la collaboration pour signer leur contrat de fourniture de gaz à des conditions optimales.

Caractéristique de l'économie collaborative, Wattunity s'inscrit à la croisée de l'innovation technologique et de l'innovation sociale. Alors que la culture de la collaboration est aujourd'hui connue dans un rapport C to C, Wattunity l'applique dans le lien B to B pour un rééquilibrage du rapport de forces fournisseur-client et la mise en place d'un marché du gaz concurrentiel profitable au consommateur.

L'ouverture du marché du gaz doit se faire au bénéfice des consommateurs

A partir du 31 décembre 2014, en application de la réglementation européenne et de la loi Hamon de 2014, les TRV gaz fixés par l'Etat disparaîtront pour plus de 300 000 établissements. Le contrat qui lie ces grandes, moyennes et petites entreprises aux fournisseurs historiques de gaz, dont GDF Suez, sera rompu. Le consommateur fera face à un marché complexe composé d'une vingtaine de fournisseurs.

Cette ouverture du marché ne bouleversera pas les grandes entreprises qui ont déjà massivement renégocié leurs contrats pour des gains constatés atteignant 15%. Les PME-PMI sont, quant à elles, démunies pour négocier un nouveau contrat adapté à leurs besoins. Le manque d'information, la complexité des offres et le nombre élevé de fournisseurs risque de les pousser à se rabattre par défaut sur la proposition du fournisseur historique. Et l'ouverture du marché ne sera alors qu'illusoire.

La solution collaborative Wattunity : un service d'achat groupé de gaz 100% en ligne

Dans ce contexte, Wattunity permet aux PME-PMI de basculer dans un nouveau modèle. A l'image des internautes qui échangent leurs appartements, louent leur voiture ou se regroupent pour acheter, les PME-PMI peuvent faire communauté et mutualiser leur consommation de gaz via la plateforme en ligne.

« Wattunity permet aux entreprises d'accéder à la meilleure offre en toute simplicité et sécurité. Le volume d'énergie demandé par leur union leur donne une force contractuelle qui nous permet de négocier leurs contrats de fourniture de gaz. Nous passons d'une culture où la maîtrise de l'information était synonyme de pouvoir à une culture où la force vient du partage d'information et de la collaboration. » Jean-Marc Dubreuil, associé WattValue.

31/12/2014 : fin des TRV du gaz pour les professionnels (consommation > 200 MWh/an)

31/12/2015 : fin des TRV du gaz pour les professionnels (consommation > 30 MWh/an)

Tous les secteurs sont concernés : l'industrie et le tertiaire (cliniques et maisons de retraite privées, salles de spectacles, centres d'appels, syndicats, hôtels et restaurants, ...).

Un courrier officiel d'annonce de fin des TRV et de rupture de contrat de fourniture de gaz vient de leur être adressé.

Infographie en pièce jointe ou ici : <http://www.wattvalue.fr/wattunity/>

Avec le service Wattunity, WattValue devient mandataire-courtier, nouveau métier pour l'énergie en France, dont les principales missions sont d'intégrer le besoin individuel de chaque client dans un appel d'offres organisé, de comparer les offres des fournisseurs de gaz et de négocier les contrats afin de faire bénéficier à leurs clients de conditions et de tarifs optimisés.

Les clients pionniers qui participeront au premier appel d'offres prévu en Octobre 2014 changeront de contrat en fin d'année. Ils pourront profiter d'économies allant jusqu'à 15% par rapport à leur ancien contrat. La rémunération de WattValue est, elle, directement prise en charge par le fournisseur et est identique quel que soit le fournisseur. Les fournisseurs alternatifs y trouveront aussi leur intérêt pour adresser de nouveaux clients.

Une sécurité optimale pour assurer la confiance

Wattunity, c'est la signature et la gestion de contrats en ligne sécurisés, établis sur la confiance des deux parties client/fournisseur :

- Dématérialisation du contrat pour une contractualisation en ligne : intermédiaire unique mandaté, WattValue prend tout en charge, de la recension des données jusqu'à la signature des contrats et leur archivage. L'accompagnement graduel du consommateur par Wattunity permet de livrer des données fiables aux fournisseurs d'énergie ;

- Garantie d'une signature électronique fiable et non répudiable en remplacement de la signature manuscrite : aujourd'hui, il est technologiquement et juridiquement possible de souscrire un contrat d'énergie en ligne, sans signature manuscrite. L'intégrité du contrat, la preuve de l'engagement et la date de signature sont garantis par un tiers de confiance à travers la solution de signature électronique sécurisée choisie par WattValue.

« Wattunity gaz est la première étape des services Wattunity, qui proposera dès 2015 un service d'achat groupé d'électricité, en adéquation avec la raison d'être de WattValue : accompagner les clients professionnels pour privilégier le renouvelable. » Jean-Marc Dubreuil, associé WattValue



L'AGENCE
NOUVELLE CULTURE
le hub communication

Contact Presse:

L'Agence Nouvelle Culture

Xavière Bourbonnaud

01 45 80 28 10 / 06 67 05 75 79

xaviere@lagencenouvelleculture.com



A propos de WattValue <http://www.wattvalue.fr/>

WattValue est un acteur indépendant et pionnier qui développe depuis 2006 des services adaptés aux besoins énergétiques de clients professionnels autour de la valorisation de l'énergie et de la promotion d'une gestion durable de l'électricité. Dans un contexte récent d'ouverture des marchés de l'énergie en pleine évolution, les périmètres d'intervention de la société sont les suivants :

- Spécialiste de la garantie d'origine de l'électricité ;
- Promotion de l'électricité locale et renouvelable par des offres de consommation d'électricité renouvelable ;
- Stratégies d'achat et de vente d'énergie par consultation de marché ;
- Accompagnement des Producteurs ou Consommateurs d'énergie.

Données-clés :

- Création en 2006 par Jérôme Simon, ancien cadre de GE
- Associés :
 - * Jean-Marc Dubreuil – ancien président d'Intel France
 - * Alain Moissonnier – jeune retraité d'EDF-GDF
- 5 collaborateurs
- CA 2013 : 650 000 euros

Pour plus d'informations : <http://www.wattvalue.fr/wattunity/>