

## Ouverture du marché de l'électricité au 31 décembre 2015 pour les entreprises :

### Consommer autrement son électricité : c'est possible

### **Wattunity, plateforme collaborative en ligne pour les PME-PMI, innove avec l'électricité : Une solution moderne pour les entreprises**

Près d'1/2 million d'entreprises ont l'obligation de changer de contrat de fourniture d'électricité avant le 31 décembre 2015. Soit quitter le monde simple mais opaque des Tarifs Réglementés de Vente (TRV) pour un marché concurrentiel complexe dont elles doivent tirer de la transparence et des bénéfices sur le long terme.

Cette obligation légale offre aux petites et moyennes entreprises la possibilité de basculer dans un nouveau modèle, collaboratif et durable, pour consommer l'électricité autrement.

C'est ce qu'a compris WattValue, acteur indépendant spécialisé dans les services à l'énergie. Fort du succès des achats groupés de gaz organisés en 2014 sur Wattunity<sup>1</sup>, sa plateforme collaborative en ligne, et de son expertise dans les services à l'énergie depuis 10 ans, WattValue propose un service sur-mesure aux PME, TPE et copropriétés qui souhaitent rentabiliser à long terme leur nouveau contrat d'électricité :

- l'organisation d'achats groupés d'électricité réguliers sur sa plateforme Wattunity pour une rentabilité immédiate,
- et un accompagnement personnalisé dans la durée pour adapter les contrats aux besoins réels de ses clients.

Les dirigeants de WattValue sont persuadés qu'en cette veille de COP21, de nombreuses entreprises se saisiront de l'opportunité offerte par cette obligation de changer de contrat pour intégrer des énergies renouvelables (EnR) dans leur mix énergétique. WattValue renoue ainsi avec sa raison d'être: accompagner les entreprises pour privilégier une électricité verte d'origine locale, et son travail auprès des petits producteurs hydrauliciens français, par :

- l'intégration de 25, 50 ou 100%<sup>2</sup> d'énergies renouvelables locales, attestées par les Certificats de garanties d'origine, dans les nouveaux contrats pour agir sur la qualité de sa consommation.

<http://www.wattvalue.fr/>

<sup>1</sup>Cf. encadré sur Wattunity gaz, page 3.

<sup>2</sup>Option : 0% d'EnR pour les réticents.

## Fin des TRV de l'électricité : Changer de modèle pour ne pas subir la complexité du marché

Par application du droit européen, les TRV d'électricité seront supprimés au 31 décembre 2015 pour les établissements français -grandes, petites et moyennes entreprises<sup>3</sup> aux tarifs jaune ou vert. Ceux-ci ont l'obligation de choisir, d'ici là, un contrat de fourniture d'électricité en offre de marché.

Le marché de l'électricité est complexe. Il y a une rupture totale entre la tarification opaque au TRV, qui intègre la consommation et l'abonnement, et la tarification en offre de marché, plus transparente. L'abonnement pour avoir accès au réseau (TURPE), qui représente la moitié de la facture globale, n'est pas détaillé par les TRV ; il l'est en offre de marché, mais reste indéchiffrable pour le profane. Pourtant, c'est dans le TURPE que se nichent certains surcoûts pour le consommateur final.

Le prix n'est pas la variable principale : on attend une baisse potentielle de 2 à 5% par rapport aux TRV, synonymes de prix bas, sans oublier que certains contrats pourraient y perdre dans la transition. Dans ce contexte, les services et les clauses contractuelles des fournisseurs sont des éléments sérieux. Les PME, TPE et copropriétés, contrairement aux grandes entreprises, sont isolées pour négocier avec les fournisseurs. D'où la nécessité pour elles d'agir.

Elles peuvent profiter de cette nouvelle «liberté» de choisir pour passer à un modèle collaboratif, durable et local : rééquilibrer le rapport de force avec les fournisseurs d'énergie en mutualisant leurs achats d'électricité sur Internet, bénéficier de la négociation personnalisée d'un contrat adapté à leurs besoins et intégrer dans leur consommation énergétique une part d'électricité d'origine renouvelable et locale.

## La plateforme en ligne Wattunity : une solution optimale en deux temps

Dans le contexte du marché de l'électricité en France, pour optimiser le contrat individuel de chaque client -PME, TPE ou copropriété-, WattValue travaille en deux temps tout en apportant de la transparence et de la simplicité à ses clients.

En s'appuyant sur son expérience réussie d'achats groupés de gaz, WattValue lancera à partir d'octobre des appels d'offres pour des achats groupés d'électricité en ligne Wattunity auprès de tous les fournisseurs d'énergie. En regroupant des entreprises de divers horizons, elle mutualise leurs achats et répond à leur demande de rentabilité immédiate. Le volume en énergie qu'elles représentent par leur union leur donne une force contractuelle. Ces nouveaux consommateurs délèguent la complexité aux experts de WattValue, devenu mandataire-courtier : comprenant le marché, ils proposent une offre appropriée. Au delà du prix, ces experts considèrent des éléments contractuels importants (résiliation, reconduction, caution, pénalités...).

### Les résultats de Wattunity gaz en 2014 et en 2015 montrent tout l'intérêt de l'achat groupé

Chacun des 6 appels d'offres lancés depuis 1 an a été remporté par un fournisseur d'énergie différent. Les gains moyens obtenus par les clients de WattValue s'établissent à 10 - 20% par rapport aux TRV de novembre 2014.

A ce jour, 600 sites ont souscrit à l'offre de WattValue. Parmi eux, figure le réseau de restaurants franchisés **McDonald's France**. *«La modernité de l'achat groupé de gaz offert par Wattunity a répondu à la volonté de McDonald's France de rendre ses franchisés acteurs de leur consommation d'énergie»*, résume Sophie Boucher, Responsable Environnement et Développement Durable de McDonald's France.

**Afipaeim**, l'association familiale de l'Isère pour enfants et adultes handicapés intellectuels, a également mandaté WattValue pour ses 120 sites dans le département. Pour Didier Durand, acheteur pour l'Afipaeim, *«afin de gagner en simplicité, il nous a semblé évident de professionnaliser nos contrats de gaz en participant à l'achat groupé organisé par WattValue»*.

Ensuite, WattValue apportera, dans la durée, un service personnalisé à ses clients. Condition nécessaire pour optimiser le contrat individuel de chacun d'entre eux, l'adapter à leurs besoins réels et éviter les surcoûts cachés : une puissance souscrite inadaptée, des options inutiles (heures creuses / heures pleines, etc.).

<sup>3</sup>Les moyens et gros consommateurs, dont la puissance souscrite est sup. à 36 kVA.

## Et si l'ouverture du marché était l'occasion de passer à l'électricité verte ?

L'autre particularité de WattValue est d'encourager ses clients à intégrer de l'électricité verte, produite localement, dans leur nouveau contrat. Par défaut, il leur est proposé 25% d'EnR, mais chacun peut souscrire à 50%, voire 100% pour les plus engagés... ou 0 pour les réticents.

Cette électricité durable provient principalement de petites centrales hydroélectriques françaises pour lesquelles WattValue organise des ventes groupées d'hydroélectricité depuis 3 ans.

La démarche responsable des entreprises et copropriétés est attestée par les Certificats de garanties d'origine.

Ces services (groupement d'achat, gestion du contrat, EnR) sont proposés sous la forme d'un abonnement mensuel de l'ordre de 3% de la facture annuelle. Un faible pourcentage pour agir sur son contrat et la qualité de sa consommation.

**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 General Electric (GE)*

*Associés :*

*Jean-Marc Dubreuil – ancien président d'Intel France*

*Alain Moissonnier – jeune retraité d'EDF-GDF*

*5 collaborateurs*

*CA 2014 : 570 000 euros*

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