

ekWateur prend une longueur d'avance dans l'agrégation de services

Le fournisseur d'énergie ekWateur vient de boucler une levée de fonds de 10,6 millions d'euros auprès de divers VCs et, pour partie, sur la plateforme de crowdfunding Sowefund.

Temps de lecture : minute

12 juin 2019

Voilà une annonce qui va faire des étincelles ! Le fournisseur d'énergie - électricité verte, gaz et bois - ekWateur annonce ce mercredi avoir bouclé une levée de fonds de 9,5 millions d'euros auprès de ses investisseurs historiques Aster, BNP Paribas Développement et Bouygues Telecom Initiatives mais aussi d'un nouvel entrant au capital, le groupe Mantu. La startup avait également rassemblé, dès janvier, 1,1 million d'euros sur la plateforme de crowdfunding Sowefund, portant le total de l'opération à 10,6 millions d'euros. Ce tour de table est le deuxième, l'entreprise ayant déjà levé 2 millions d'euros en 2017, quelques mois après son lancement.

Richement armé, ekWateur prend une longueur d'avance dans sa stratégie d'accompagnement des professionnels et des particuliers dans la transition écologique. "*Nous avons réussi notre premier pari : être en croissance dans un marché particulièrement concurrentiel*", se réjouit Julien Tchernia, cofondateur d'ekWateur, qui revendique aujourd'hui 75 000 compteurs actifs et plus de 100 000 en portefeuille. Reste que la startup a l'ambition de devenir un véritable agrégateur de services énergétiques : comparaison des offres, aide au choix de l'énergie, installation de panneaux photovoltaïques, suivi de consommation...

Proposer un éventail de services

"Il existe une multitude d'acteurs dans le secteur de l'énergie mais aucun ne propose un service ainsi intégré sur toute la chaîne de valeur", complète l'entrepreneur. Pour cela, ekWateur a structuré un lab au sein de ses équipes, chargé d'identifier des partenaires potentiels et de gérer l'interopérabilité de leurs services. Les premières briques devraient être disponibles dès la fin d'année.

D'autant que si les consommateurs ont pris l'habitude d'une qualité de service calquée sur ce que proposent les nouveaux géants Amazon, Uber ou Netflix, le secteur énergétique a un train de retard en la matière.

"Nous voulons créer un service simple, que le consommateur puisse décider de l'installation d'un panneau photovoltaïque en sachant en un coup d'oeil à son smartphone si cela va lui faire faire des économies, à la fois d'énergie et financières. Ce qui compte pour le consommateur, c'est la maîtrise et la décentralisation de sa consommation d'énergie."



À lire aussi

Demain, tous producteurs d'énergie ?

ekWateur embrasse pleinement ces tendances, enrichissant son panel d'offres énergétiques - l'entreprise a ainsi ajouté le bois au gaz et à l'électricité, accompagnant ses clients dans leurs projets d'autoconsommation et intégrant la blockchain en leur permettant de payer en SolarCoins. Un parti-pris qui allie technologie et pédagogie qui lui permet de se différencier d'une concurrence toujours plus foisonnante. *"Quand nous nous sommes lancés, nous étions une quinzaine de fournisseurs d'énergie, se rappelle Julien Tchernia. Aujourd'hui, nous sommes plus de trente sur le marché. Pourtant, beaucoup d'acteurs se contentent de proposer des prix bas sans proposer de transformation du modèle."* Mais ekWateur, qui se revendique cinquième fournisseur

d'énergie au niveau national, pourrait bien craquer ce fameux modèle.

Article écrit par Geraldine Russell