

Gros plan – 18-03-19

France : Eqinov, grâce à un partenariat avec Cor-e, donne de la visibilité sur les prix de marché à ses clients

En février 2019, Eqinov, une société qui offre des services énergétiques aux clients industriels et tertiaires, a signé un partenariat avec Cor-e, un développeur de logiciel de suivi des marchés de gros de l'électricité (**Flashes** du 4.02.19). EUROPE'ENERGIES revient plus en détail sur ce partenariat. La start-up Cor-e a été créée en 2017 par Emeric de Vigan, qui a travaillé comme trader chez des fournisseurs et des négociants d'énergie pendant quinze ans. « Il m'a semblé que ce secteur était en retard en termes technologiques sur le traitement informatique des données pour la prévision des prix. Seule une petite équipe agile pouvait développer cette activité, en faisant travailler ensemble des experts de l'intelligence artificielle, des développeurs et des experts du marché de gros de l'énergie. Notre objectif étant de rendre ces prévisions accessibles à de plus petits acteurs et d'apporter de la transparence au marché », explique Emeric de Vigan à EUROPE'ENERGIES. L'équipe compte aujourd'hui huit personnes. Elle a mis en place une plate-forme de prévision des prix de l'électricité heure par heure de « J+1 » à « J+10 », à partir notamment de données météorologiques mises à jour très régulièrement au cours de la journée. Cette plate-forme est aujourd'hui commercialisée auprès de deux institutions financières et des utilités. Des contrats sont en cours de finalisation avec d'autres clients. « Le partenariat avec Eqinov nous permet d'approcher les consommateurs finals d'énergie, qui ont besoin de visibilité sur l'évolution des prix », assure le fondateur de Cor-e

« Cor-e a créé un modèle de prévisions qui donne de bons résultats. Nous mettons ces prévisions à la disposition de nos clients sur notre plate-forme Dreams®. Dans notre activité d'agrégateur, ces prévisions nous permettent d'anticiper les périodes de tension à venir sur le système électrique et la valeur des effacements », explique Natacha Hakwik, directrice associée d'Eqinov. Sur sa plate-forme, Eqinov met plusieurs services à disposition de ses clients : calcul des obligations de capacité, suivi de la consommation et, maintenant, les prévisions de prix à court terme. « Nous avons un retour positif, même si l'hiver 2018-2019, particulièrement doux, n'a pas été propice pour tester tout l'intérêt de ce service », assure Natacha Hakwik. Elle rappelle que « l'anticipation a une très grande valeur pour les industriels. Etre prévenu à l'avance des tensions à venir leur permet de s'organiser sur le plan opérationnel et de prévenir leurs clients d'éventuels décalages de production ».

Eqinov a fêté son millième client fin 2018. En pleine croissance, l'entreprise a réalisé un chiffre d'affaires de 21 millions d'euros pour 2018 et projette 50 millions d'euros en 2019. Sa stratégie repose sur le développement de trois activités : la valorisation des certificats d'économie d'énergie (CEE), le conseil en gestion de l'énergie et l'effacement. « Nous pouvons accompagner les clients sur de nombreux sujets. C'est l'une de nos forces », assure Natacha Hakwik. Ses clients sont à 90 % des industriels. Depuis 2018, Eqinov s'adresse également à de plus petits industriels et vise le secteur tertiaire. « Il y a du potentiel dans ce dernier segment, mais la valeur de l'effacement ne permet pas de le mettre en œuvre. Nous avons tous les outils nécessaires, mais tant que la rémunération de l'effacement est plafonnée à 30 000 euros/MW, nous ne pourrions pas révéler les gisements tertiaires », estime-t-elle. L'appel d'offres effacement pour 2020 devrait être lancé début avril. « Le plafond de rémunération n'ayant pas évolué, nous n'atteindrons pas les 4 GW d'effacement visés par la programmation pluriannuelle des énergies (PPE) », assure la directrice d'Eqinov. Elle rappelle que l'Ademe a évalué à 60 000

euros/MW la rémunération nécessaire pour valoriser l'effacement tertiaire. Le potentiel d'effacement industriel étant limité à 2-2,5 GW, il y a en effet peu de chance qu'on remplisse les objectifs PPE...

Du côté de Cor-e, des nouveautés sont en vue. La société finalise un nouvel outil de simulation, à long terme cette fois-ci. Il devrait répondre aux besoins d'institutions financières ou de développeurs de projets. Basé sur les données météorologiques moyennes de saison, il permet de prévoir les prix à long terme en faisant varier les paramètres d'évolution de la consommation, de développement des ENR, de la production hydroélectricité, etc.