

COMMUNIQUÉ DE PRESSE

EnergyVision remporte le groupement d'achat de Wikipower en Flandre et en Wallonie : « Les groupements d'achat doivent à nouveau faire ce pour quoi ils ont été créés »

GAND – EnergyVision a remporté le groupement d'achat de Wikipower en Flandre et en Wallonie avec le tarif d'électricité le moins cher. En Wallonie, il s'agit de tarifs fixes et variables ; en Flandre, du tarif fixe. Au total, cela représente environ 7 500 ménages intéressés et devrait se traduire par plusieurs milliers de contrats. Selon EnergyVision, ce groupement d'achat montre que les ménages peuvent bel et bien avoir accès à l'énergie la moins chère lorsque les fournisseurs d'énergie ont la possibilité de participer de manière correcte et transparente.

Le fait qu'EnergyVision ait remporté le groupement d'achat d'électricité dans les deux régions montre la force de notre modèle : nous produisons notre propre électricité et pouvons ainsi proposer des tarifs compétitifs.

« Un groupement d'achat est organisé pour permettre aux ménages d'accéder à l'énergie la moins chère », explique Maarten Michielssens, CEO d'EnergyVision. « C'est exactement ce qui se passe ici : EnergyVision a pu participer, a présenté l'offre la moins chère et peut donc proposer les tarifs les plus avantageux aux participants. Mais avec un autre facilitateur de groupements d'achat (l'entreprise iChoosr, dont le siège est établi aux Pays-Bas) la participation des fournisseurs d'énergie est fortement compliquée par des règles imposées qui interdisent toute communication transparente avec les clients. La question se pose alors : qui est encore au centre du système, le client ou les intérêts commerciaux de l'entreprise chargée de faciliter le groupement d'achat ? La fédération sectorielle FEBEG a également soumis cette question au SPF Économie. »

« Les provinces souhaitent sincèrement proposer le meilleur prix à leurs habitants », poursuit Michielssens. « Nous leur demandons dès lors d'examiner ce modèle de manière critique. Il ne peut pas être question qu'une entreprise étrangère détermine la marge de manœuvre dont dispose un fournisseur d'énergie pour communiquer avec ses clients, la durée pendant laquelle les clients restent liés à un fournisseur donné, et menace d'exclusions au nom des provinces. Si nous ne pouvons pas dire directement à nos clients qu'ils peuvent bénéficier de tarifs moins chers chez nous, nous devons chercher d'autres moyens de les informer dans ces provinces. Nous pourrions même envoyer, en amont du groupement d'achat, des lettres à tous les ménages de ces provinces. Il ne s'agit pas de contourner un système, mais de permettre aux citoyens de comparer eux-mêmes les offres et de savoir qu'une alternative moins chère existe. »

EnergyVision a donc bien participé à ce groupement d'achat, organisé par l'entreprise belge Wikipower, et a remporté la mise aux enchères. « Ce groupement d'achat montre que c'est possible », conclut Michielssens. « Les fournisseurs ont la possibilité de se faire concurrence, les ménages bénéficient de la meilleure offre et la communication reste transparente. Cela devrait être la norme pour tous les groupements d'achat. Ils feraient ainsi à nouveau ce pour quoi ils ont été créés. »

À propos d'EnergyVision

EnergyVision (ENRGY, Euronext Brussels) est une entreprise intégrée spécialisée dans l'énergie et la mobilité, fondée en 2014. Elle est le fournisseur d'énergie qui connaît la croissance la plus rapide du pays, porté par une attention constante à l'excellence de l'expérience client. Son objectif ? Rendre la transition énergétique durable abordable et accessible à tous. Pour y parvenir, EnergyVision développe un réseau énergétique décentralisé dans lequel la production et la consommation locales sont intelligemment coordonnées. L'entreprise produit de l'énergie renouvelable à partir du soleil, du vent et de l'hydroélectricité, et la combine avec du stockage sur batterie, des contrats d'énergie abordables et des réseaux de recharge pour la mobilité électrique. L'énergie produite localement qui n'est pas consommée sur place est fournie aux clients d'EnergyVision ou utilisée, via ses réseaux de recharge, pour alimenter les véhicules électriques.

EnergyVision optimise ainsi l'utilisation de l'énergie renouvelable, contribue à maintenir l'équilibre du réseau électrique et propose aux particuliers, aux entreprises et aux pouvoirs publics des solutions énergétiques durables sans investissement initial important. La technologie et l'innovation occupent une place centrale dans ce modèle. En reliant intelligemment la production, le stockage et la consommation grâce aux données, EnergyVision construit un système énergétique évolutif et tourné vers l'avenir, qui combine croissance et impact climatique concret, avec toujours le client comme point de départ.