



Best Energy Control :

« Un contrat d'énergie bien géré est un actif stratégique au même titre que n'importe quel levier de performance »



Entretien avec William Bouzemairene, Président et cofondateur de Best Energy Control, cabinet spécialisé dans le conseil et l'optimisation énergétique des entreprises. Il revient sur les ressorts d'un marché de l'énergie sous haute tension et la nécessité d'adopter une vision stratégique et anticipatrice dans le domaine.

Dans quel état se trouve aujourd'hui le marché de l'achat d'énergie pour les entreprises ?

C'est un marché qui intègre une quantité considérable d'inconnues. L'instabilité est structurelle, elle ne relève pas d'un accident conjoncturel passager. Ce que l'on constate en permanence, c'est que les prix répondent à des événements géopolitiques, climatiques ou réglementaires qui se succèdent sans véritable prévisibilité. Dans ce contexte, une entreprise qui n'anticipe pas se retrouve systématiquement exposée. Soit elle se forme à la mécanique de ce marché, soit elle confie cette mission à un expert. C'est précisément pour cela que nous sommes souvent désignés comme le bras droit énergie des sociétés que nous accompagnons.

Votre rôle se limite-il à négocier un tarif avantageux ?

Absolument pas, et c'est sans doute ce qui nous distingue le plus clairement du courtage classique. Une facture d'énergie comporte jusqu'à huit variables distinctes. Le prix du kilowattheure n'en est qu'une parmi d'autres. Il y a la formule tarifaire d'acheminement, la puissance souscrite au compteur lorsqu'elle n'est pas correctement calibrée, les taxes optimisables selon les codes NAF, et les certificats d'économie d'énergie, dont le poids varie sensiblement d'un fournisseur à l'autre. Notre approche est celle d'un audit stratégique complet, avec une dimension pédagogique forte. Nous construisons une relation de confiance, ce qui implique que nos clients nous transmettent des documents confidentiels, comme leur liasse fiscale. Grâce à celle-ci, nous pouvons notamment supprimer une prime de risque que les fournisseurs appliquent en garantie contre les défauts de paiement. Ce niveau de granularité, peu d'acteurs du marché le pratiquent réellement.

Qu'est-ce que les dirigeants d'entreprise vous demandent aujourd'hui qu'ils ne réclamaient pas il y a quelques années ?

De la sécurité, avant tout. Le profil type de nos clients dans ce que l'on appelle le middle market, soit des structures réalisant entre 200 000 euros et plusieurs dizaines de millions d'euros de chiffre d'affaires, c'est un décideur qui cumule plusieurs responsabilités simultanément. Il excelle dans son métier, dans ses achats de matières premières, dans ses décisions d'investissement. Mais l'énergie reste souvent le parent pauvre de sa gestion. Non par négligence, mais par manque de temps et d'expertise spécifique. Ce dirigeant sait désormais que la taxation évolue, que les prix du kilowattheure ne sont jamais garantis durablement sans action proactive. Il veut comprendre et il veut déléguer en confiance.

Comment sécurise-t-on concrètement un poste aussi volatil ?

En achetant par avance, sur la durée la plus longue possible, aux moments où les prix sont favorables. C'est une logique proche de celle de l'investisseur avisé en bourse, qui ne cherche pas à spéculer sur des variations à court terme mais à consolider une position solide dans la durée. Imaginez avoir pu stocker de l'essence à 1,40 euro le litre à la sortie du Covid. Quiconque avait cette capacité l'aurait fait, sachant pertinemment que ce niveau de prix ne durerait pas. L'énergie fonctionne selon la même mécanique. Un contrat peut couvrir trois à quatre ans. Mais notre mission ne s'arrête pas à sa signature. Bien avant son échéance, nous négocions déjà les conditions du suivant, de manière à assurer une continuité tarifaire optimale sur toute la durée de vie de l'entreprise. Ce poste peut représenter jusqu'à 35 ou 40 % des charges totales de certaines structures. Ne pas le piloter activement, c'est accepter de financer les autres.

Vous intervenez également dans des situations bien plus complexes que la simple négociation tarifaire ?

Régulièrement, et gratuitement pour nos clients. Nous avons par exemple accompagné un chef d'entreprise face à une demande de régularisation d'Enedis portant sur 130 000 euros, consécutive à un prétendu dysfonctionnement de compteur. Nous avons reconstitué l'intégralité de ses consommations réelles, croisé ces données avec sa liasse fiscale et les benchmarks sectoriels, puis plaidé son dossier auprès de l'acheminéur. La facture est passée à zéro euro. Autre cas concret, celui d'un restaurateur en pleine crise sanitaire, auquel EDF réclamait 45 000 euros de pénalités pour rupture d'engagement contractuel. En remontant le dossier, nous avons démontré qu'une migration informatique interne avait erronément changé sa catégorie client, le soumettant à des engagements auxquels il n'avait jamais souscrit. EDF a reconnu l'erreur et annulé la totalité des pénalités.

L'intelligence artificielle transforme-t-elle votre manière de travailler ?

En interne, elle nous permet des gains de productivité significatifs, notamment dans la consolidation des données de marché issues de GRDF ou des opérateurs de réseau, pour construire nos audits stratégiques plus rapidement. En revanche, prétendre qu'un algorithme pourrait anticiper les prix de l'énergie avec fiabilité serait une imposture. Le prix de l'électricité est corrélé à celui du gaz, lui-même sensible aux décisions géopolitiques les plus imprévisibles. Qu'un accord international soit signé demain matin, que deux ou trois réacteurs nucléaires soient mis à l'arrêt pour des raisons techniques imprévues, et tout bascule immédiatement. L'offre et la demande s'équilibrent ou se déséquilibrent en temps réel. Aucun modèle prédictif ne peut intégrer la part d'aléatoire humain qui gouverne ces marchés. Ce que nous apportons à nos clients, c'est précisément ce que l'intelligence artificielle ne remplacera pas: du jugement, de l'expérience, et une lecture fine du contexte.

Comment les entreprises doivent-elles se préparer aux évolutions du marché énergétique dans les prochaines années ?

En adoptant une posture à trois niveaux. D'abord, se faire accompagner sans attendre. La ressource temps et la ressource expertise ne s'improvisent pas. Ensuite, repenser sa consommation en profondeur. Bien acheter ne suffit pas si les équipements de production datent de quinze ou vingt ans et consomment 30 à 40 % de trop par rapport aux standards actuels. Enfin, négocier la temporalité de son usage. Un agriculteur qui irrigue au printemps et en été, puis stocke ses récoltes en chambre froide avant livraison, n'a pas le même profil de consommation qu'un industriel en activité continue. Cette saisonnalité peut et doit être intégrée dans la négociation tarifaire. Si elle ne l'est pas, c'est la marge de l'entreprise qui finance les inefficacités du système. La croissance du chiffre d'affaires ne génère du résultat que si les charges sont maîtrisées en parallèle. Trop d'entrepreneurs le découvrent trop tard.
