

Le vendeur du mois

GazelEnergie : innovation et continuité

GazelEnergie, qui fête ses vingt ans sur le marché français de l'énergie, accompagne ses clients dans leur transition énergétique.

L'histoire de GazelEnergie n'est pas de tout repos. Héritière du producteur historique d'électricité la Snet, rachetée par Endesa (en 2004), puis par E.ON (en 2008), la société est plus récemment passée sous le contrôle de l'énergéticien tchèque EPH. Malgré ces changements d'actionariat, l'entreprise a toujours fait preuve de continuité dans sa volonté de se positionner parmi les fournisseurs d'énergie qui comptent sur le marché français. La Snet s'était lancée dans la fourniture d'électricité dès le début de la libéralisation du secteur. En 2020, GazelEnergie a livré 20 TWh d'électricité et de gaz naturel sur près de 10 000 sites.

La direction a changé

Ces derniers mois, les dirigeants de l'activité commerciale ont changé. Néanmoins, la continuité est assurée, assurent Jérôme Wolff, qui succède à Mareva Edel comme directeur commercial, et Laure Lengyel, directrice des ventes grands comptes, lors d'un échange avec EUROPE ENERGIÉS. « La direction a changé, mais l'équipe, composée d'environ 80 collaborateurs, reste stable », précise Jérôme Wolff. Entré dans la société en 2009, il était l'adjoint de Mareva Edel. Quant à Laure Lengyel, elle secondait déjà le responsable des ventes grands comptes Emmanuel Sire depuis plusieurs années. Joseph Honoré, le nouveau directeur des ventes PME-PMI, est également un ancien collaborateur revenu travailler chez GazelEnergie. En outre, « l'actionnaire, qui souhaite investir en France, nous soutient totalement dans notre stratégie commerciale », souligne-t-il.

GazelEnergie met l'accent sur le développement de son activité « Transition Énergétique ». L'équipe de huit personnes développe les actions d'efficacité énergétique (financées par les CEE) chez les clients ; un portefeuille d'agrégation ENR de 800 MW

après d'une vingtaine de producteurs ; la mise en place de PPA et de centrales en autoconsommation ou en injection. Elle propose aussi une prestation de conseil (étude de faisabilité techno-économique, juridique et comptable) en amont du montage PPA pour en mesurer tous les impacts.

Sur le segment des clients consommant plus de 30 GWh/an, GazelEnergie est bien implanté pour la fourniture d'électricité. « Les offres sont très flexibles et les options toutes différentes selon les contraintes de chaque client, que nous accompagnons pendant toute la durée de ces contrats », précise Jérôme Wolff. Laure Lengyel ajoute : « Nous sommes surtout précurseurs dans nos offres et proactifs sur les fixations marché, c'est ce que les clients apprécient ». GazelEnergie a mis en service, en janvier, un nouveau système pour la facturation qui lui permet aussi d'être efficace aussi sur le segment des multi-sites. « Nous disposons en outre de nos propres installations de production et donc de nos propres garanties de capacité, plus de 1500 MW certifiés », précise Jérôme Wolff. Enfin, GazelEnergie offre son aide en matière d'expertise marché, réglementaire et d'optimisation de la fiscalité énergétique et de l'acheminement ; une démarche offrant des opportunités d'économies non négligeables, mais encore sous-exploitées par certains grands consommateurs.

Pour les entreprises et les collectivités consommant entre 5 et 30 GWh/an, GazelEnergie constate une plus grande maturité des acheteurs et réfléchit à des services reprenant de façon simplifiée les principales options des offres déjà disponibles pour les grands comptes. L'équipe commerciale espère un lancement d'ici à la fin du premier semestre 2021. Depuis 2015, GazelEnergie fournit également de l'énergie aux PME-PMI consommant moins de 5 GWh/an. « Nous travaillons avec des revendeurs et des courtiers. Pour fluidifier leur travail, nous mettrons en service, fin 2021, un portail leur permettant, par exemple, d'accéder à des cotations en ligne pour des clients profilés ou télérelevés », explique Jérôme Wolff. Il conclut, avec Laure Lengyel : « Nos équipes sont expérimentées. Nous continuons à innover et à améliorer constamment nos outils et nos offres. Être une entité à taille humaine, nous permet de garder l'agilité de nos débuts ».