

Le prix de l'énergie explose? Trinergy s'engage à réduire vos factures

10 novembre 2017 00:00

Philippe Coulée

Les trois quarts des factures d'électricité et de gaz des sociétés seraient incompressibles, monopolisées par des taxes et autres frais de réseaux. Trinergy prétend pourtant arriver à les réduire de 10% dans pas mal de cas.

Depuis la libéralisation du marché belge de l'énergie en 2007, les prix de l'électricité et du gaz ont respectivement augmenté de 44% et 12% en moyenne selon la CREG, la Commission de régulation fédérale. Et si la réduction des coûts structurels reste une des priorités de la plupart des entreprises, en Belgique comme ailleurs, peu d'entre elles se rendent compte des économies d'échelle qu'elles peuvent faire en prenant la peine de contrôler et d'adapter régulièrement leurs contrats auprès des fournisseurs d'énergie.

Aujourd'hui, Trinergy leur propose de gérer leur monitoring et de les aider à limiter ces coûts d'énergie, en négociant leurs contrats avec les distributeurs en les mettant en concurrence.

Prendre le meilleur d'un jeune marché libéralisé

Pour s'assurer un approvisionnement compétitif et éviter les reconductions tacites et aveugles, chaque client, professionnel ou particulier, doit en effet renégocier périodiquement ses contrats et initier des procédures parfois complexes et fastidieuses, souvent proportionnelles à la taille de la structure concernée. Lancée en 2009 par deux jeunes ingénieurs diplômés de l'UCL et un consultant senior actif dans le secteur concerné, Trinergy a été la première société privée indépendante d'intermédiation entre fournisseurs d'énergie et clients B2B professionnels. "Un peu comme un chasseur immobilier, nous dressons le profil exact de la société qui nous confie la gestion de ses contrats de gaz et d'électricité, et sur la base de ce profil, nous négocions avec les fournisseurs le meilleur tarif possible à la carte", précise Antoine Herinckx, qui dirige la jeune société avec son neveu Nicolas.

Celle-ci gère pour l'instant une enveloppe globale de 100 millions d'euros pour sa clientèle (coûts énergie, tarifs et redevances compris). Sur cette enveloppe globale, 70% concernent le gaz et 30% l'électricité. "Nos marges de manoeuvre dépendent directement du produit concerné. Sur le gaz, la part du prix variable atteint 50%; pour l'électricité, elle est réduite à 30% du montant total payé", détaille Antoine Herinckx, qui estime, d'expérience, pouvoir réduire la facture globale énergétique de ses clients de plus de 10% en moyenne.

Monitoring transparent

En confiant l'optimisation de leur budget énergétique à Trinergy, les gestionnaires du poste énergétique dans les entreprises concernées bénéficient d'une sous-traitance étendue. "Nous nous chargeons de l'intégralité des démarches administratives et nous communiquons ouvertement notre rémunération, en toute indépendance des tarifs fixés par les fournisseurs. Les clients prennent seuls la décision finale en connaissance de cause et en fonction de leurs intérêts. À cet effet, Trinergy dispose d'une plateforme IT complète permettant l'analyse et l'optimisation des données de consommation au cas par cas, avec une clé d'accès pour chaque client", explique-t-il.

Le service proposé par Trinergy se décompose en trois étapes: d'abord, l'analyse gratuite des dépenses énergétiques à optimiser; ensuite, la négociation de l'approvisionnement auprès des différents fournisseurs et enfin, la gestion des contrats avec suivi de la consommation.

Parmi la centaine de clients actuels, on compte notamment les groupes spécialisés en immobilier Lamy Belgium (Nexity), Cushman&Wakefield (DTZ), Couet & Associés, Coedia et les clubs privés de sport et de bien-être Aspria. "Le marché de l'énergie est de plus en plus complexe et changeant. Dans notre métier de syndic, confronté à une multitude de législations en raison de nos multiples domaines d'activité, il est important de pouvoir faire appel à des intermédiaires professionnels qui nous facilitent la tâche en toute transparence. C'est incontestablement le cas avec Trinergy, qui prend en charge les démarches ciblées avec les fournisseurs et répond au cas par cas aux interpellations de nos clients", explique Marc Milcamps (Groupe Lamy). Selon Coedia, qui collabore également avec Antoine Herinckx depuis un an, Trinergy serait bien plus qu'un courtier en énergie: "Avec une cinquantaine de biens à administrer, nous passons beaucoup de temps à gérer les contrats énergétiques; un fameux fardeau administratif... Désormais, un chef de projet accompagne notre société pour l'ensemble de ses démarches administratives. Cela nous a permis d'économiser jusqu'à 30% sur l'électricité et le gaz et de nous recentrer pleinement sur notre métier", explique Johan Muller.

Trinergy compte actuellement près d'une dizaine de collaborateurs à temps plein et un vaste réseau de partenaires extérieurs. D'ici deux ans, la société entend doubler sa clientèle et élargir ses services à la carte pour proposer de nouvelles solutions pour analyser et réduire encore les budgets énergétiques.

Copyright L'Echo