

TRANSCRIPT VIDEO

TITRE : Interview Fabien Choné, Directeur Général Délégué de Direct Energie

Fabien CHONE bonjour,
Bonjour,

Pourriez-vous nous présenter en quelques mots Direct Energie ?

Le groupe Direct Energie a été créé en 2003 et compte aujourd'hui environ 300 collaborateurs. Le groupe Direct Energie est présent sur trois métiers. La commercialisation tout d'abord, d'électricité et de gaz, tous segments de clientèle confondus mais plus particulièrement sur le marché de masse où Direct Energie compte environ 700 000 clients.

Sur la production, ensuite avec l'exploitation de plusieurs petites centrales aujourd'hui notamment éoliennes et hydro-électriques et avec des projets en développement de cycles combinés gaz l'un dans l'Oise, l'autre en Moselle. Et une participation également au renouvellement des concessions hydro-électriques, en partenariat avec le groupe Axpo qui est le premier hydro-électricien en Suisse. Dernier métier, la distribution. Direct Energie participe à ce métier au travers de deux participations dans deux entreprises locales de distribution que sont EBM en Alsace et Gascogne Energie Services dans le sud-ouest de la France. Dernier point, Direct Energie vient de prendre une participation de 46 % dans le groupe Poweo, comme vous le savez. L'ambition de cette participation, c'est de créer, en fusionnant, le premier challenger à EDF et GDF sur le marché de l'énergie en France avec un groupe qui comprendrait plus d'un million de clients.

Que souhaitez-vous apporter Direct Energie à l'UFE ?

Nous pensons que l'UFE a un rôle très important à jouer dans ce marché, en matière de pédagogie, d'une part, et en tant que force de proposition auprès des décideurs publics mais également auprès de la société civile. On l'a vu d'ailleurs dans le cadre du débat sur la loi NOME, on le voit également dans les réflexions en matière de mix-énergétique. Et parmi les sujets sur lesquels nous souhaitons apporter notre pierre à l'édifice, évidemment c'est la promotion d'un marché pleinement concurrentiel notamment sur le marché de masse. Je pense qu'en terme de communication par exemple, il faut mieux informer les consommateurs. Il faut éviter les comportements interventionnistes en

matière tarifaire, il faut également éviter la confusion des rôles qui fait que ce marché est encore perçu par les consommateurs comme un peu trouble, pas clairement organisé à leur plein bénéfice et notamment pour les consommateurs du marché de masse. Et compte tenu de son positionnement spécifique sur le marché de masse, nous pensons que Direct Energie peut apporter à l'UFE pour faire avancer ces idées là.

Eric Besson a annoncé le déploiement prochain des compteurs Linky. Qu'en pense Direct Energie et vos offres vont-elles évoluer en conséquence ?

Nous pensons que c'est une formidable opportunité d'abord pour les techniciens du réseau. Comme vous le savez, Linky va permettre la télé relève, la télé gestion les télé opérations ce qui va largement optimiser la gestion du système de électrique au niveau des réseaux mais également au niveau des parc de production. Grâce à Linky, les fournisseurs vont pouvoir proposer des offres plus diversifiées qu'aujourd'hui en matière de gestion de la courbe de charge. Enfin, Linky permettra d'apporter des conseils en matière de maîtrise de la demande en énergie aux consommateurs. Nous pensons que les fournisseurs ont un rôle à jouer pour transformer ces informations très riches en matière de comptage de la consommation en conseils pour le client, en conseils en matière de puissance souscrite, en matière de nouvelle offre, en matière de réduction de sa consommation. Et encore, de ce point de vue là, la concurrence a beaucoup apporté parce que c'est l'émulation entre les fournisseurs qui va permettre l'innovation en matière de services et en matière d'offres.