

Vendeur du mois

Volterres fait valoir le sérieux de son modèle

Fournisseur d'électricité verte produite par des producteurs indépendants d'ENR, Volterres estime que les acheteurs devraient être plus exigeants avec leurs fournisseurs.

Volterres fait partie des fournisseurs alternatifs qui ont connu une forte croissance ces dernières années. Mais il assure suivre un modèle d'affaires résilient et mener une politique de couverture rigoureuse. « Après un lancement en 2020, nous avons livré environ 5000 sites l'année dernière pour un volume d'environ 200 GWh », explique Alexis Bouanani, directeur de la société, à EUROP'ENERGIES. Il compte des clients tels que le ministère des Armées, la Ville de Paris, Manpower, Habitat, Carglass. Pour 2022, il annonce un portefeuille d'environ 10 000 sites et des volumes de ventes qui ont plus que doublé : « Nous tendons vers le TWh », indique-t-il. Volterres est devenu le fournisseur d'industriels, d'entreprises et de collectivités, dont de grandes métropoles (Paris, Rouen, Bordeaux, Lyon), des régions (Bretagne, Pays-de-Loire, Paca), des départements et syndicats d'électricité. Ces acheteurs sont intéressés par l'offre de Volterres, qui s'appuie sur des actifs de production à partir de sources d'énergie renouvelables. Filiale du groupe Sun'R, il a aussi signé des partenariats avec de nombreux exploitants indépendants (Boralex, Valorem, Tenergie, Générale du Solaire, Sun'R, etc.). Son objectif est d'accompagner ces acteurs dans la commercialisation de leur production et de favoriser l'émergence d'une demande d'électricité verte côté acheteurs finals.

Bien que Volterres ait lancé une offre pour les clients résidentiels dans le cadre d'un partenariat spécifique avec le développeur éolien ERG, Alexis Bouanani tient à « cantonner ses activités à la vente aux clients BtoB, qui est moins exposée aux décisions politiques ». Il assure également « mener une politique de couverture 'back-to-back' stricte ». En outre, le fournisseur est adossé

à un groupe qui dispose d'actifs de production d'ENR, ce qui est un atout pour faire face aux demandes de garanties financières plus élevées en période de flambée des prix sur les marchés, là où d'autres fournisseurs alternatifs ne disposent pas de suffisamment de liquidités. « En outre, nous avons lu dans EUROP'ENERGIES que le Cleee se plaignait du manque de respect de leurs engagements contractuels par certains fournisseurs fin 2021. Cela n'est certainement pas le cas de Volterres, qui a honoré tous ses engagements vis-à-vis de ses clients, que ce soit en termes de flexibilité ou de transparence dans la fixation des prix ». Il ajoute que ses équipes ont été, « autant que possible, proactives dans l'application de l'écrêtement arenh ». « Un petit fournisseur qui est sérieux dans sa couverture peut répondre tout aussi bien aux besoins des acheteurs qu'un gros acteur », assure le DG. Il ajoute que « les clients pourraient se montrer plus exigeants dans leur demande de transparence auprès de leurs fournisseurs » et « dans un contexte de défiance sur la solidité des entreprises de fourniture, Volterres est prêt à 'ouvrir le capot' et à être audité ».

Le fournisseur poursuit son développement avec en ligne de mire une cible de 3 à 4 TWh/an en 2025. En 2021, les besoins de ses clients ont été couverts à 80 % par de la production ENR. Volterres travaille actuellement à de nouveaux partenariats avec des producteurs pour 2023 et au-delà. Il se source aujourd'hui auprès de quarante installations récentes, en majorité des centrales solaires. Sa volonté est d'équilibrer son portefeuille à 50/50 entre éolien et photovoltaïque. Volterres se positionne également comme intermédiaire pour la signature de CPPA. « Nous aidons les producteurs à trouver des clients suffisamment solides pour entrer dans ce type d'accords et nous accompagnons les acheteurs finaux qui n'ont pas forcément les moyens de consulter le marché », explique Alexis Bouanani. En outre, « nous comptons prendre notre part dans un marché qui semble bouger et tendre à se consolider », explique le DG. Volterres pourrait ainsi compléter son offre côté PPA et lui adjoindre des services à l'efficacité énergétique.