

Plüm Energie vise le million de clients après son rachat par le britannique Octopus Energy

Le fournisseur d'électricité verte français, Plüm Énergie, qui officie depuis 2016, vient d'être racheté par le britannique Octopus Energy. Une décision qui vise à faire de sa branche française, Octopus Energy France, un acteur majeur de l'électricité verte en France.

Temps de lecture : minute

31 janvier 2022

Ilek, Planète oui, eKwateur, Alterna, Plüm Énergie, sans oublier Total, EDF et Engie. Les offres d'électricité verte ont débarqué en force au cours des dernières années, ouvrant la voie à une grande concurrence entre les acteurs. Lancée en 2016, Plüm Énergie (50 salariés) a su tirer son épingle du jeu en misant sur une offre transparente et en plaçant la qualité de son service client au cœur de son modèle. Ce qui a séduit le fournisseur d'énergie britannique Octopus Energy qui vient de l'acquérir pour une somme de plusieurs millions d'euros dont le montant exact n'a pas été divulgué. Plüm Énergie, qui a réalisé, lors de l'exercice 2020, 44,2 millions d'euros de chiffre d'affaires et enregistré une perte de 2,9 millions d'euros selon les comptes déposés au greffe du tribunal de commerce, devient ainsi Octopus Energy France tout en conservant sa principale mission : fournir une électricité verte et locale.

"Nous voulons continuer à accélérer la transition énergétique" , débute Vincent Maillard, cofondateur de Plüm Énergie avec Lancelot d'Hautuille et Joanny Christ avant de justifier ce mantra en présentant les atouts de l'acheteur : "Octopus dispose déjà de 3 millions de clients au Royaume-

Uni et de moyens gigantesques" . Pour preuve, le groupe britannique a récemment reçu une injection de 900 millions de dollars de la part de Generation Investment Management et de CPP Investments, portant ainsi sa valorisation à 5 milliards de dollars. Une petite partie de cette somme servira au financement de la branche française. *"Nous allons déjà recevoir 70 millions d'euros pour initier notre développement et notre accélération"* , souligne le CEO de Plüm Énergie qui devient aujourd'hui le CEO d'Octopus Energy France. Ce qui ne sera pas négligeable pour Plüm Énergie qui *"a un peu souffert de la crise"* comme de nombreux fournisseurs d'énergie, sans en dire plus.



À lire aussi
ekWateur prend une longueur d'avance dans l'agrégation de services

Pour réussir, la startup française pourra aussi compter sur le groupe pour l'aider à se structurer. *"Octopus a réussi à se développer et acquérir une*

base de 3 millions de clients au Royaume-Uni. Il gère 25 millions de compteurs, sait opérer un réseau de grande taille et également comment croître" . Sans compter que pléthore de startups se sont lancées sur ce secteur ces dernières années et que la concurrence est rude, compliquant de fait le financement.

Pas de changement de stratégie

L'équipe, qui compte une cinquantaine de membres, reste en place et devrait même s'agrandir dans les années à venir. *"Plusieurs centaines de recrutements sont déjà prévus"* pour faire face aux objectifs de la cellule française, à savoir *"développer sa base de clients existante pour comptabiliser un million de clients d'ici 2025 et devenir le numéro 4 du secteur en France avec une offre vraiment verte"* , confie Vincent Maillard.

Pas question de rogner sur leurs valeurs en s'intégrant à ce grand groupe assure le dirigeant. *"Nous partageons les mêmes valeurs et les mêmes visions sur l'humaine, la technologie et l'énergie"* . Depuis son lancement, il y a 5 ans, Plüm Énergie a capitalisé sur la transparence de son offre - verte, locale et donc 100% française - et son service client. Contrairement à certains fournisseurs qui promettent une réduction de leur facture de 30%, Plüm Énergie avance un gain de 10% et a mis en place une cagnotte permettant aux clients réduisant leur consommation de gagner des bonus. Greenpeace l'a ainsi distingué comme société proposant une énergie vraiment verte, dans un marché où c'est loin d'être toujours le cas.