

Ekwateur, le petit fournisseur d'énergie verte qui voit grand

Ekwateur, né dans une chambre de bonne, compte aujourd'hui 100 salariés. Malgré un contexte incertain, la startup envisage de déployer sa plateforme digitale à l'international et de se renforcer sur le marché français via des acquisitions.

Temps de lecture : minute

31 octobre 2023

Quand j'ai rencontré mon associé, je me suis dit que c'était exactement la personne qui me manquait pour que ça cartonne. » C'est en 2013 que Julien Tchernia croise la route de Jonathan Martelli. À ce moment-là, tous deux travaillent pour un fournisseur d'énergie belge mais cela fait déjà neuf ans que Julien Tchernia a l'ambition de créer sa propre entreprise. En 2007, cet ingénieur R&D, diplômé de Telecom Bretagne, quitte son métier de consultant pour faire une formation dans l'énergie et créer une société dans ce domaine. « Je prenais conscience de l'urgence climatique et j'avais envie d'entreprendre. Puis, tous les objets que nous avons, ce n'est jamais que de la matière créée avec de l'énergie », raconte-t-il.

Après sa formation, l'entrepreneur fait donc ses armes au sein d'un fournisseur d'énergie verte avant de se lancer lui-même dans la commercialisation d'énergie renouvelable (électricité, gaz et bois) avec sa startup Ekwateur. « Au départ, on travaillait à deux dans une chambre de bonne, puis on a grandi, petit à petit. » Aujourd'hui, la société a rejoint le top 5 des fournisseurs d'énergie verte en France et compte 100 salariés. « Nous avons démarré la commercialisation en septembre 2016 et nous avons rapidement remporté un appel d'offres de l'État pour l'alimentation de 2.700 sites publics. Depuis, nous comptons parmi nos clients plusieurs

Crous, Les écluses de France, le Musée Picasso, Météo France ou encore le château de Chambord, pour les compteurs de petite puissance », indique Julien Tchernia. Une commercialisation accompagnée d'une première levée de fonds de 2 millions d'euros fin 2016.

En 2017, Ekwateur s'est ensuite ouvert au grand public et a remporté l'achat groupé d'UFC Que Choisir, qui a fait décoller sa croissance. « *Nous avons récupéré 30.000 clients d'un coup, ça a été un gros accélérateur* », confie le dirigeant. En 2019, l'entreprise est ensuite parvenue à réunir 12 millions d'euros pour accélérer, en développant une plateforme digitale et en renforçant sa stratégie marketing.

Une introduction en Bourse ratée pour Ekwateur

Mais deux ans après, le marché s'est tendu et la startup a dû faire face à ses premiers échecs. En 2021, Ekwateur a raté son introduction en Bourse. « *Ça a été un épisode difficile. Les prix de l'énergie commençaient à augmenter et nous étions encore un peu petit. Nous avons été poussés par notre fonds d'investissement mais le marché s'est retourné. Ça a été une grosse déception, ça représentait plus d'un an de travail* », confie l'entrepreneur.

En 2022, autre coup dur. Alors que la Russie envahit l'Ukraine, la crise de l'énergie survient. « *À ce moment-là, les prix ont atteint des niveaux incroyables. Avec les tarifs réglementés, EDF vendait à perte. Pour nous, il était impossible de s'aligner. Tous les fournisseurs se sont retrouvés dans de grandes difficultés, plusieurs ont fait faillite* », poursuit Julien Tchernia. Une situation qui a fait perdre environ 100.000 compteurs à la startup, qui en recensait environ 300.000 en septembre 2021.

La crainte d'une envolée des prix du pétrole

Aujourd'hui, la croissance repart pour la société qui voit le retour des achats groupés. Et qui gagne des parts de marché auprès des professionnels. « *Alors qu'on ne comptait qu'une centaine de clients fin 2021, on en recense aujourd'hui 3.000. On sort peu à peu de la crise* », souligne le dirigeant qui reste toutefois prudent. « *La situation en Israël nous inquiète. Notre métier est très dépendant du contexte géopolitique* », poursuit celui qui craint une envolée des prix du pétrole. Car les Etats-Unis, alliés d'Israël, pourraient arrêter de se fournir en Iran s'il s'avère que le pays a aidé à planifier les actes terroristes du Hamas. Une situation qui déstabiliserait le marché et aurait des conséquences sur les autres énergies. « *Les impacts sont très rapides sur notre marché* », assure Julien Tchernia.

Dans ce contexte, Ekwateur cherche à se diversifier, notamment en commercialisant sa plateforme sur d'autres marchés. La startup vient de créer une filiale appelée Kapricorne, qui récupérera la propriété du logiciel pour la déployer à l'international. « *L'idée est d'équiper les fournisseurs d'énergie pour faciliter leur gestion, de la facturation jusqu'aux outils de gestion de clients* », précise le dirigeant d'Ekwateur. La société, épaulée par le family office Quantum Pacific depuis 2022, ambitionne également de renforcer son positionnement sur le marché français. Ekwateur a déjà racheté le portefeuille de clients particuliers d'Iberdrola France fin juillet. « *Nous envisageons de réaliser d'autres acquisitions* », indique Julien Tchernia, qui discute actuellement avec d'autres fournisseurs.



À lire aussi
Energie : ces startups développent des solutions plus responsables



MADDYNEWS

La newsletter qu'il vous faut pour ne rien rater de l'actualité des startups françaises !

JE M'INSCRIS

