

DOSSIER DE CANDIDATURE
TROPHÉES DE L'ÉCONOMIE RESPONSABLE 2019
CATEGORIE « Espoirs de la RSE »

Dossier suivi par Camille Muller et Charlotte Calonne, Réseau Alliances

I/ PRÉSENTATION DE L'ORGANISATION CANDIDATE

1. INFORMATIONS GENERALES

Raison sociale : Élecocité

Statut : SAS

Date de création : 15/09/2017

Domaine d'activité : Fournisseur d'électricité

Territoires d'action : France

Effectif : 4

Adresse complète : 21 rue du Luyot - 59113 Seclin

Contacts :

- Mathilde Pacot, Responsable Marketing Communication Projets

mathilde.pacot@elecocite.fr / 09 74 76 55 60 / 06 22 17 09 57

- Nicolas Milko, Dirigeant fondateur

nicolas.milko@elecocite.fr

Site Internet : www.elecocite.fr

Compte Twitter : <https://twitter.com/elecocite>

Certification : Qualification d'entreprise innovante en présentant son innovation servicielle : le *billfunding* (ou facturation participative). Autorisation ministérielle d'activité de fournisseur d'électricité autorisé par Arrêté Ministériel, soumis aux dispositions des articles L333-1 et suivants et des articles R333-1 à R333-16 du Code de l'énergie.

1. CONTEXTE & ACTIVITE

1) Racontez l'histoire de votre structure

Élecocité a été fondé par Nicolas Milko et Philippe Couche en 2017. Les deux fondateurs réunissent plusieurs années d'expérience dans le domaine de l'énergie. Animés par une éthique commune, réconcilier économie et écologie, ils créent Élecocité avec la conviction **qu'il faut permettre aux consommateurs de s'approprier leur avenir énergétique**. De surcroît, grâce à son concept innovant, Élecocité impulse l'accomplissement de projets de transition énergétique.

2) Expliquez l'activité de votre entreprise

Notre activité de fournisseur consiste à agir en tant qu'intermédiaire : acheter de l'électricité, gérer les souscriptions, résiliations, et changements de compteurs.

Ce qui fait la particularité de notre activité de fournisseur c'est le fait que chaque client d'Élecocité choisit un projet de transition énergétique que sa consommation va financer.

Ainsi, **nous consacrons 2 à 10% de notre chiffre d'affaires directement au financement de projets de transition énergétique**.

3) Pourquoi candidatez-vous aux Trophées de l'Économie Responsable ?

Participer aux Trophées de l'Économie Responsable est pour nous le gage de nous surpasser davantage dans cette démarche RSE. C'est une façon de prouver notre engagement pour demain mais aussi la possibilité de mobiliser tous les organismes (associations, entreprises, particuliers, ONG, collectivités...) qui sont à la recherche d'une alternative écologique.

II/ STRATEGIE

1. MISSION & VALEURS

1) Quelle est la mission / la raison d'être de votre entreprise ?

Permettre aux consommateurs de choisir l'investissement engendré par ses consommations d'électricité en désignant un des projets de transition énergétique proposés sur notre plateforme.

2) Quelles sont vos valeurs ?

- **Solidarité** : chaque nouveau projet mobilise des consommateurs solidaires du porteur de projet.
- **Utilité** : nous voulons rendre utile la consommation d'électricité en identifiant la part d'investissement engendrée par cette dite consommation.
- **Durabilité** : nous inscrivons nos clients dans une temporalité qui permet l'efficience de notre engagement.

2. ENJEUX & OBJECTIFS

1) Quels sont les enjeux RSE liés à votre activité ?

La transition énergétique est l'enjeu le plus important dans le monde de l'énergie. Offrir une électricité plus durable est le défi de chaque fournisseur d'électricité. En outre, la particularité d'Élecocité c'est **la dimension citoyenne avec l'investissement dans des projets de transition**. Chacun peut contribuer, aussi bien particuliers, associations que les entreprises. Nous voulons rendre étendre notre concept sur l'ensemble du territoire français et faire sauter le pas à toutes les personnes qui veulent agir en faveur de la transition énergétique.

1) En fonction de ces enjeux, quels sont les objectifs de votre entreprise :

- **Économiques**

Ancrer cette RSE au cœur de notre métier en faisant de ce concept, l'élément principal de notre stratégie business : pérenniser le financement de projets de transition énergétique tout en assurant un développement de l'activité économique d'Élecocité.

- **Sociaux / Sociétaux**

Sensibiliser le consommateur aux enjeux énergétiques et permettre l'investissement par tous dans des projets de transition.

- **Environnementaux**

Financer des projets de transition énergétique en dénonçant les faux semblants de l'électricité verte : la commercialisation d'électricité verte ne garantit aucunement un investissement dans la transition énergétique pour 2 raisons :

- 1) Les Garanties d'Origines sont un système de traçabilité qui identifie une production existante.
- 2) La « demande » en électricité verte n'est pas un critère d'investissement dans un secteur porté par des politiques « d'offres » publiques ou privées.

III/ DEMARCHE ET ACTIONS

Pour votre entreprise, expliquez :

- 1) **Gouvernance et conditions de travail : organisation, relations et conditions de travail, égalité des chances, lutte contre les discriminations, diversité, formation, bien-être des collaborateurs...**

Nous comptons dans notre structure, deux hommes et deux femmes, parents ou étudiante en contrat d'alternance, pour nous la diversité de notre équipe fait la richesse et la base de l'équilibre au sein des collaborateurs. **Nous optimisons l'espace de travail**, en choisissant un espace de coworking dans le but de limiter la consommation d'énergie, de matériel, etc. Nos bureaux sont un *openspace* favorisant ainsi la communication et le plein potentiel de productivité.

Aujourd'hui, Élecocité mise sur le principe du **management participatif** passant par une délégation du travail et la suppression des relations hiérarchiques.

Pour la sélection des projets proposés aux clients, les critères passent par la **crédibilité du dossier, l'ampleur du projet ainsi que la capacité de mobilisation du porteur de projet**. Ce qui donne lieu à la collaboration en France ou à l'étranger avec des associations, des particuliers etc. Le dépôt de projet se fait directement depuis notre site internet. Par la suite, une fois le projet retenu, nous envoyons au porteur de projet un livre blanc lui expliquant toutes les démarches (mise en ligne du projet, promotion du projet etc.).

Nous proposons également à nos porteurs de projet de venir au sein de nos locaux pour des séminaires gratuits visant à développer leurs projets. Ces séminaires visent à faire le bilan sur le projet et comprendre comment nous pouvons continuer ensemble de le faire évoluer. Nous sommes là pour les accompagner, leur expliquer comment promouvoir leur projet, notamment sur les réseaux sociaux, etc.

2) **Environnement :**

- **Quelles sont les ressources nécessaires à votre activité ?**

La ressource en électricité d'origine 100% renouvelable sous forme de garantie d'origine.

- **Comment prenez-vous en compte l'impact de votre activité sur l'environnement et quels moyens mettez-vous en œuvre pour le limiter ?**

En tant que fournisseur d'électricité, nous avons fait le choix de proposer une énergie 100% renouvelable d'origine hydraulique, certifiée par le système des « garanties d'origine ». Cela signifie que le réseau s'engage à réinjecter l'équivalent de la quantité de MWh consommés par nos clients.

De plus, 2 à 10% du CA des consommations de nos clients sont directement attribuées au financement de projets de transition énergétique.

En interne, nous limitons au maximum nos déplacements et privilégions les échanges par téléphone ou en visioconférence via des outils comme *appear.in*. Lors de nos quelques déplacements, nous favorisons les transports en commun : nous allons à Paris en train, prenons le métro à Lille...

3) **Bonnes pratiques d'affaires : relations avec les fournisseurs, partenaires, concurrents, démarche d'achats...**

Nous privilégions les partenaires dont l'activité démontre un engagement certain sur les questions de RSE. Par exemple, nos porteurs de projets sont impliqués dans la transition énergétique : Unéole, une entreprise locale qui développe des éoliennes urbaines, Power-On, Majika, Positive Planet apporte de l'électricité aux villages africains qui n'y ont pas accès etc.

4) **Clients : proposition d'une offre responsable, relation clients, accessibilité de l'offre, sensibilisation à la consommation responsable...**

Nous proposons à nos clients **deux offres responsables**.

La première (moins cher que le tarif réglementé) reverse **2%** de la consommation d'électricité du client dans le projet de transition énergétique choisi, puis un second tarif plus engagé, qui lui verse **jusque 10%** de la consommation (plus cher de 5% que le tarif réglementé).

Les offres sont à destination des particuliers et des professionnels pour des compteurs allant jusque 36 kVa.

L'engagement se traduit par la **mise en place d'une charte d'engagement et d'un comité de surveillance** comprenant des clients, des porteurs de projet. Nous proposons de faire ce comité une fois par an par conférence web afin de limiter les déplacements. Ce comité veille au bon fonctionnement d'Élecocité et valide la bonne attribution des sommes à chaque projet.

Enfin, face à la précarité énergétique et la pratique inacceptable de la coupure d'électricité pour cause d'impayés, les dirigeants d'Élecocité proposent et défendent la mise en place d'un décret interdisant ces coupures, en contrepartie du déploiement du compteur *Linky*. La proposition consiste à rendre disponible un temps minimum d'électricité par jour dont le coût serait entièrement pris en charge par le chèque énergie. Cette proposition a été écrite dans le livre « Les électrocultés » ainsi que dans un courrier adressé à l'attention du Ministère de l'Écologie.

5) **Engagement sociétal : création d'emplois, partenariats avec des acteurs de la société civile (associations, écoles, pouvoirs publics etc.), engagement local, insertion, travail avec ESAT, EA...**

Notre structure offre la possibilité à tous de consommer utile **en soutenant un projet parmi les 9 déjà en ligne**. Ceci permet à chacun de s'engager (collaborateurs, partenaires, porteurs de projets, clients).

Notre facturation participative, implique aussi bien nos collaborateurs que nos clients. Nous proposons des projets qui peuvent les concernés afin qu'ils s'engagent avec nous dans la transition énergétique.

Actuellement nos 2 projets ayant le plus de soutiens sont **les projets locaux** (qui représentent plus de 20% de l'ensemble de nos projets) : **l'éolienne urbaine d'Arras** (28% de nos clients ont choisi ce projet) ainsi que **la centrale solaire de Seclin** (22% de nos clients ont choisi ce projet). Pour Élecocité c'est également une façon de soutenir les entreprises locales dans des projets de transition énergétique car même si notre activité est nationale, nous accordons beaucoup d'importance à avoir aussi des projets prendre vie dans notre région.

Enfin, Élecocité a fait le choix de montrer l'exemple, dans son engagement pour une cause différente de son activité, en devenant mécène du WWF et en intégrant son club « Entreprendre pour la Planète ».

IV/ PERSPECTIVES DE DEVELOPPEMENT

Présentez vos perspectives de développement : business plan, chiffre d'affaires à 3 ans, création d'emplois...

Objectifs pour 2021 :

CA : 13 000 000 €

Tranche effectif : 8 à 10 personnes

Objectif de souscriptions : 30 000 clients

Nombre de projets : environ 20 à 30 projets financés