



## COMMUNIQUE

PARIS, le 24 février 2025 – 18h00

---

### Lancement d'E-BEGA

Solution d'autoconsommation et de pilotage intelligent de l'électricité pour les entreprises

**E-PANGO (code ISIN : FR0014004339 - mnémorique : ALAGO), spécialiste de la fourniture d'énergie aux entreprises et aux collectivités, lance E-BEGA, une plateforme d'optimisation destinée aux professionnels souhaitant sécuriser une partie de leurs factures électriques indépendamment des évolutions des prix de marché.** Le lancement commercial devrait permettre de générer des premiers revenus dès la fin de l'exercice 2025.

Cette plateforme permet d'optimiser le prix de l'électricité consommée en fonction des besoins du client et de l'heure à laquelle l'électricité est consommée. **Cette technologie focalisée sur l'aval du compteur a pour objectif de limiter la dépendance des entreprises à la volatilité croissante des prix de marché et des réseaux de transport et distribution.**

Associée à une installation basée principalement sur des panneaux photovoltaïques et batteries, **cette solution logicielle propriétaire (Energy Management System ou EMS)** permet aux entreprises de réduire considérablement leur facture d'électricité en équilibrant localement l'offre (réseau externe, soutirage batterie, panneaux photovoltaïques, etc.) et la demande (consommation du client, injection batterie, etc.). Actuellement l'équilibre offre-demande est fait à un niveau global ce qui conduit inévitablement à des subventions croisées entre clients.

#### Des prix de l'énergie de plus en plus volatils

Au cours des dernières années, plusieurs tendances ont bouleversé le monde de l'électricité, transformé en profondeur sous l'effet d'une évolution du mix énergétique au bénéfice des énergies renouvelables et intermittentes, de la digitalisation et de la révolution de la data et du développement des solutions compétitives d'autoconsommation. Toutes ces mutations ont ouvert la voie au développement de nouveaux acteurs capables d'intégrer ces transformations. Ces dynamiques sont intégrées dans l'ADN d'E-BEGA grâce à un modèle fondé sur une **approche individualisée de la consommation** destinées à **lutter contre la hausse continue des prix de l'électricité (incluant l'acheminement et les taxes).**



Les fortes variations de prix de l'électricité au cours de ces dernières années s'expliquent notamment par l'évolution du mix de production de l'électricité en faveur de moyens de production non pilotables. La hausse de la production d'électricité intermittente (hydraulique fil de l'eau, éolien, solaire, marées) en Europe passant de 21% en 2020 à 40% en 2024, a profondément modifié l'équilibre des prix du marché.

A titre d'exemple, en décembre 2025 en Allemagne, l'absence totale de vent associée à une forte nébulosité ont propulsé **le prix spot du mégawattheure jusqu'à 936 € contre 80 € en moyenne** entraînant les autres prix européens dans son sillage du fait de l'interconnexion des réseaux électriques. A l'inverse, 19 jours de surproduction en 2024 ont été à l'origine de prix spot négatifs durant plus de deux semaines.

Alors que l'on attend un **doublement de la consommation électrique d'ici à 2050** nécessitant une nouvelle hausse des capacités de production intermittentes, tout en maintenant des capacités de production non intermittentes de moins en moins sollicitées et majoritairement non fossiles, il est urgent de trouver une solution pérenne permettant aux professionnels de **lisser l'impact de la hausse de la production intermittente sur leur facture d'électricité et baisser le prix moyen du mégawattheure (MWh)**.

Cette évolution est aujourd'hui indispensable pour protéger la compétitivité de l'industrie française et favoriser la réindustrialisation du territoire. **Pour l'heure, le développement de moyens de stockage massifs à l'échelle d'un pays est aujourd'hui encore inaccessible techniquement.** La solution réside donc, au moins pour partie, dans une gestion autonome pour ses propres besoins électriques.

### **La solution E-BEGA soulage le réseau et la facture énergétique des entreprises**

Le principe est simple : en fonction de chaque profil de consommation et du prix de l'électricité (acheminement et taxes inclus), la solution E-BEGA réalise un arbitrage entre d'une part, utilisation de l'énergie produite et stockée sur l'infrastructure du client et d'autre part, achat d'électricité sur le marché spot par le fournisseur d'énergie du client en incluant le coût de l'acheminement et des taxes associées. E-BEGA constitue donc un moyen pour les entreprises de diversifier leur approvisionnement en s'affranchissant de leur dépendance au marché spot lorsque les prix sont les plus élevés et des hausses inévitables du coût de l'acheminement du fait du raccordement de nouvelles capacités de production intermittentes (et aussi du remplacement des infrastructures construites dans les années 1950-1980) et des taxes.

### **Une solution rapide à mettre en œuvre reposant sur l'étude approfondie de la consommation personnalisée des clients**

La solution E-BEGA repose sur un logiciel d'optimisation implanté dans un *barebone* communiquant et pilotant de manière autonome les différents équipements du client et échangeant avec l'extérieur de façon sécurisée. L'objectif est de développer des **méthodes d'analyse de la consommation par client**.



Ces avancées sont rendues possibles par la mise en place de traitement des data et de la prise de décision par l'IA, permettant à E-BEGA de se différencier de ses concurrents.

Cette approche est construite sur une **optimisation informatique** prenant en compte plusieurs facteurs :

- La **demande du client avec une prévision basée sur (i) le passé** (empirique) **et sur (ii) une anticipation de son évolution** ;
- La **présence ou non de dispositifs de production** (principalement photovoltaïque, plus rarement des groupes électrogènes) **et/ou de stockage** (principalement des batteries et plus rarement des dispositifs flexibles comme des armoires froides négatives) ;
- Les **prix spots** ;
- L'évolution du **prix de l'acheminement** ;
- L'évolution des **taxes et obligations** liées à la consommation finale d'électricité ;
- Les **prévisions météorologiques** ;
- Les **autres signaux** comme les **jours PP1** ou une **anticipation de tensions sur le réseau**.

### **Un modèle commercial reposant sur les gains réalisés par le client**

Pour valoriser les bénéfices de son offre, E-BEGA a choisi de développer une approche gagnant-gagnant avec un partage de la marge réalisée par ses clients suite à l'installation de l'EMS par rapport à l'absence d'optimisation. Des **frais d'installation** correspondant au paramétrage du *barebone* ainsi qu'une **redevance mensuelle** pour la location du logiciel s'ajouteront également à la rémunération d'E-PANGO pour toute installation de la solution E-BEGA.

Le déploiement commercial de la solution se concentrera exclusivement sur une clientèle B2B. Afin de faciliter le paramétrage et optimiser les résultats, une approche sectorielle sera adoptée, permettant de personnaliser l'implémentation en fonction des caractéristiques de chaque filière.

Parallèlement, des partenariats avec des financeurs développeurs, constructeurs d'installations photovoltaïques seront mis en place pour proposer une offre conjointe alliant investissements « hard » en location pour les clients, avec la partie « soft » du logiciel d'optimisation. Cette synergie doit permettre de maximiser les avantages pour les clients tout en offrant une solution complète et intégrée.

Par rapport aux systèmes existants, la solution E-BEGA bénéficie d'avantages concurrentiels décisifs :

- Modélisation de la demande du client avec une résolution temporelle adaptée ;
- Equilibre local réalisé chaque minute avec prise en compte des différents facteurs intervenant dans l'équilibre offre-demande ;
- Adaptabilité automatique aux évolutions aussi bien du côté de l'offre que de la demande ;



### **Un objectif de de 100 sites d’ici à fin 2025**

A l’heure actuelle, une première installation tourne en environnement réel depuis juillet 2024, plusieurs clients étudient la solution E-BEGA et des premiers revenus sont attendus dès 2025.

En février 2025, le Groupe rappelle qu’il a annoncé le tirage de deux tranches de financement dans le cadre de l’accord avec GFCO pour un montant de 0,2 M€. Cette opération va permettre à E-PANGO de procéder au lancement commercial de sa nouvelle offre avant une phase d’accélération autofinancée qui doit permettre au Groupe de constituer une première base clients. L’objectif est de signer 100 clients d’ici à la fin de l’année.

Pour réussir, E-PANGO pourra s’appuyer sur son expertise historique sur le marché de l’énergie qui lui avait permis de fidéliser dans le cadre de son métier historique d’opérateur B2B, plus de 200 entreprises ou collectivités locales en 4 ans.

**SEITOSEI.ACTIFIN**

[m](#)