

SPÉCIALISTE EN EFFICACITÉ ÉNERGÉTIQUE ET ENVIRONNEMENTALE

Fondée en 2020, Blue Pearl Energy est une plateforme européenne de services énergétiques indépendante des grands groupes de l'énergie et du bâtiment. Sa mission ? Soutenir le développement de PME complémentaires et mettre en mouvement des synergies en les fédérant dans un puissant réseau offrant des solutions capables de relever les grands défis de la transition énergétique des secteurs publics, tertiaire, commerciaux, industriels et de l'habitat collectif.

Informations Entreprise : Comment se compose actuellement le marché des services à l'énergie ?

Sébastien Ugona : Nous sommes face à un marché qui est à la fois très concentré en haut avec quelques grands groupes, et particulièrement atomisé à la base avec une nuée de PME et TPE.

Lorsque l'on analyse le code NAF du génie climatique par exemple, nous constatons qu'il existe aujourd'hui plus de 10 000 entreprises enregistrées, représentant environ 11 milliards d'euros de CA. Et l'écrasante majorité des 50 plus grosses sociétés (4 milliards d'euros de CA) qui composent cette liste sont en réalité des filiales de quelques grands groupes. La conclusion est donc implacable : le secteur est aujourd'hui coupé en deux, avec d'un côté un nombre réduit de fournisseurs

de services très puissants capables d'offrir des offres globales allant jusqu'au financement des installations techniques ; et de l'autre, une myriade de PME adressant seulement un ou quelques segments de clientèle et souvent positionnées sur un seul cœur de métier.

Nombre de ces PME se positionnent par ailleurs souvent comme sous-traitants des grands groupes. Dans ce cadre elles délivrent des prestations isolées ne leur ouvrant pas accès à des contrats globaux à plus forte valeur ajoutée tels que les Contrats de Performance Énergétique (CPE). En unissant les PME dans sa plateforme, Blue Pearl inverse cette tendance en leur donnant l'opportunité d'offrir directement un contrat global à forte valeur ajoutée.



Sébastien Ugona



I.E : De leur point de vue, quel est l'intérêt à vous rejoindre ?

Sébastien Ugona : Il y en a de nombreux en fait, à commencer par l'accès à une meilleure connaissance du marché de l'énergie et des mécanismes incitatifs du secteur (CEE, fonds chaleur, plan de relance ...). Il y a aussi la possibilité d'échanger avec des pairs pour croiser les bonnes pratiques quand typiquement le manager

de PME est souvent isolé. A cela s'ajoute la possibilité d'offrir à ses clients des offres nationales (via le maillage géographique des autres PME de la plateforme) ou des offres multi-métiers (en combinant les savoir-faire des autres PME). Enfin, la capacité à proposer le financement des installations techniques des clients permet aux PME de se battre à armes égales avec les leaders du marché.



I.E : Comment peut-on illustrer la valeur ajoutée de votre proposition ?

Sébastien Ugonna : La meilleure façon d'illustrer cette valeur ajoutée est de se pencher sur quelques exemples récents. Nous avons ainsi travaillé avec l'un des clients d'une des PME de la plateforme en lui montrant comment nous pourrions l'accompagner de façon plus globale que les travaux d'installation et de maintenance en CVC fournis par notre filiale depuis quelques années. Blue Pearl Energy a proposé à ce client de réaliser des audits de performance énergétique sur 4 de ces sites permettant d'identifier des solutions de réduction des consommations énergétiques, de l'empreinte carbone et de la facture énergétique, dans un souci également de se préparer à respecter pour 2030 le Décret Tertiaire. L'équipe Blue Pearl a réalisé ces audits, a proposé des solutions innovantes au client qui les a mises en

place en ayant recours à notre filiale. Satisfait du résultat, ce client a ensuite demandé à Blue Pearl de réaliser des audits sur 15 nouveaux sites et de préparer un plan de performance globale. Notre filiale intervient aujourd'hui pour ce client sur un périmètre d'activité bien plus large que ce qu'elle faisait avant son partenariat avec Blue Pearl.

Je pourrais également mentionner la façon dont nous avons aidé récemment nos filiales belges à travailler avec un groupe français très présent en Belgique. Blue Pearl a réalisé l'introduction commerciale et a coordonné la remise d'une analyse globale de solutions énergétiques pour les sites du client en fédérant les expertises de ses différentes PME concernées. Le résultat fut le lancement par le client de travaux de mise en place de nouvelles solutions performantes (cogénérations, solaire PV) avec ces PME.

I.E : L'approche novatrice de Blue Pearl a notamment été conditionnée par l'expérience de ses fondateurs ?

Sébastien Ugonna : Oui en effet et cette expérience nous a conduit à la certitude que dans le marché des services à l'énergie et de l'efficacité énergétique il y a beaucoup de choses à faire. En témoigne les résultats relativement décevants des baisses de la consommation énergétique en Europe malgré des politiques très volontaristes et des clients motivés par des baisses des factures énergétiques.

Ce triste constat provient du fait que les gisements d'efficacité énergétique sont diffus et nécessitent de multiples projets de tailles modestes pour donner des résultats significatifs. C'est

ce constat qui a nourri et affermi le désir de renverser les modèles organisationnels car un acteur agile et proche des clients est plus à même de détecter des opportunités sur le terrain.

Ensuite la dernière pierre à l'édifice est le muscle financier pour pouvoir développer ces projets. C'est ce que nous avons trouvé avec le soutien du troisième fonds d'infrastructure paneuropéen, PEIF III, géré par DWS, la filiale de gestion d'actifs de Deutsche Bank. Grâce à ce fonds, nous disposons d'un plan d'investissement de 600 millions d'euros à horizon 2025 dédié au développement de notre plateforme et au financement des équipements pour le compte de nos clients.

Bio express Sébastien Ugonna

- Marié, 3 enfants
- **1981** : Naissance à Marseille
- **2004** : Diplôme d'ingénieur Centrale Nantes. Option : Energie et Environnement.
- **2005** : Mastère en Optimisation des Systèmes Energétiques (OSE) des Mines de Paris en partenariat avec l'EDHEC.
- **2005 – 2011** : Il commence sa carrière chez Cofathec (filiale Gaz de France) Société de Services en efficacité énergétique et environnementale en tant que chef de projets. Il travaille sur des projets de cogénération gaz/biomasse, réseau de chaleur, usine carbone neutre, toitures photovoltaïques.
- **2011-2015** : Il s'installe vivre à Rio de Janeiro où il est nommé responsable du développement des activités de Cofely en Amérique Latine et crée Cofely Latam et les filiales Cofely Brésil, Chili puis Pérou via le rachat de sociétés locales et développement organique.
- **2015-2018** : Il s'installe à Santiago du Chili où il est nommé membre du COMEX d'ENGIE LATAM. Sébastien est chargé des activités de services au Chili, Pérou, Argentine, Mexique et Colombie.
- **2018-2019** : Retour à Paris chez ENGIE AXIMA en tant que Membre du Comex en charge du pôle Travaux de Proximité
- **2019** : Création de Blue Pearl Energy Services avec d'anciens collègues d'ENGIE. En charge des opérations et de la transformation des filiales.

I.E : Quels sont vos projets ?

Sébastien Ugonna : La réussite de nos neuf premières « perles » - ALCAD, CORETEC ENERGY, COGENGREEN, COGENFIN, VENTIMECA, CLIMACOOOL, REFRECO, COGECLIM et FCT - nous conforte dans notre approche, et dorénavant, nos ambitions européennes s'intensifient avec des développements prochainement en Espagne, Allemagne et Europe Centrale.

D'ici 5 ans, nous ambitionnons de devenir un acteur paneuropéen incontournable de l'efficacité énergétique, toujours à travers le prisme de l'indépendance de notre plateforme et des PME

qui la compose. Nous priorisons notamment notre développement sur la France, l'Allemagne, l'Espagne, la Belgique et l'Europe Centrale. Notre plan d'acquisition vise à intégrer 4 à 5 entreprises par an pour parvenir à une vingtaine de PME présentes sur la plateforme d'ici 2025. Ce maillage et notre proximité client permettra de pouvoir développer des projets d'efficacité énergétique et notamment les projets où Blue Pearl investit pour le compte de ses clients : Toiture photovoltaïque, Pompe à Chaleur, récupération de chaleur fatale, chaufferie biomasse. Sur ce point notre objectif est de déployer à terme 50M€ par an chez nos clients.