

Poweo : itinéraire d



Par
Philippe
Escande

Libéraliser un marché sous monopole revient à vouloir faire cohabiter pacifiquement dans un aquarium géant une baleine, quelques requins blancs et un banc de sardines. Avec au milieu de la mêlée une autorité de régulation, frêle homme-grenouille, pour tenter d'empêcher les plus gros de manger immédiatement les plus petits. Et puis on attend. Que la baleine perde du poids, que les requins s'assagissent et que les sardines grossissent. C'est ce que l'on a tenté dans les télécoms, la poste, l'électricité, et que l'on devrait voir un jour dans les chemins de fer.

Dans le monde de l'électricité

cun investissement lourd (quelques traders avec ordinateurs et téléphones) et pas d'intervention chez le client (EDF continue d'assurer le service de distribution). Du coup, il devient facile de se concentrer sur le marketing pour proposer des offres originales et surtout moins chères.

Seul problème, si les prix de gros sont ceux du marché, les tarifs de détail en revanche ne sont pas libres mais fixés par l'Etat (indexés sur l'inflation). En 2002, les prix de l'énergie étaient sages. Poweo a donc réussi à séduire ses premières entreprises clientes en s'assurant une petite marge. Mais l'écart s'est réduit en 2003 pour disparaître totalement en 2004. Car, avec la hausse des prix du pétrole, tous les prix énergétiques se sont envolés,

Les atouts de Poweo...

- Près de 80.000 sites clients surtout des petites entreprises.
- Une alliance avec l'électricien