

# Acteur du mois

## EPSA performe aussi sur le courtage en énergie

**L'entreprise de performance opérationnelle et financière complète son offre par un volet énergie et environnement, notamment via des acquisitions.**

Avec l'achat d'Omnegy et, plus récemment, de Capitole Energie, EPSA devient directement l'un des tout premiers courtiers sur le marché français. Ce groupe international est spécialisé dans l'accompagnement des entreprises à la performance opérationnelle (achats et organisation), financière (optimisation de trésorerie, taxes et charges sociales, etc.) et, dorénavant, énergétique et environnementale. « Notre vocation est d'accompagner tout le scope de nos clients, des PME aux grands groupes et au secteur public, sur leurs problématiques énergie et décarbonation », explique ainsi Philippe Portenseigne, directeur associé énergie et environnement d'EPSA, lors d'un échange avec EUROP'ENERGIES. Il constate que ces entreprises font face à des problématiques de plus en plus complexes, coûteuses et faisant appel à de multiples acteurs. « Elles ont besoin de partenaires globaux détenant l'ensemble des expertises et une capacité d'intervention, pour certaines aussi dans d'autres pays européens. Notre volonté est de regrouper les savoir-faire dont nos clients ont besoin », précise le directeur associé.

### **EPSA est très actif dans six pays européens**

EPSA compte offrir un accompagnement en matière d'optimisation du budget énergie (négociation et suivi des contrats de fourniture), de performance énergétique (diagnostics, mise en œuvre des recommandations et financement via des subventions, le dispositif des CEE et le tiers financement), de suivi de la consommation et de conseil, et d'achat d'énergie renouvelable (autoconsommation, garanties d'origine, PPA, BPA, etc.). Le groupe compte « développer toutes ces expertises dans les principaux pays où il est actif et [...] les développer également à un niveau local », assure Philippe Portenseigne. EPSA est déjà très présent en Allemagne, en Belgique, en Espagne, en Italie et aux Pays-Bas. Il peut aussi intervenir sur certains segments de son offre dans d'autres pays européens, ainsi qu'en Asie et aux États-Unis. « En France, nous couvrons déjà 80 % des activités que nous ciblons. Nous voulons

faire de même dans les cinq autres pays cités », explique Philippe Portenseigne.

### **Capitole Energie intègre le groupe EPSA**

EPSA complète progressivement ses offres via un développement interne, mais aussi grâce à des acquisitions. Capitole Energie, un courtier basé à Toulouse, a ainsi rejoint le groupe en juillet 2024. Capitole Energie a été créé en 2017 par Benoît Vilcot et Pierre-Jean Haure, deux anciens cadres de la finance de marché, passés notamment par Engie GEM et EDF-Trading. L'entreprise est spécialisée dans le courtage et le conseil en achat de gaz naturel et d'électricité. Elle compte une trentaine de collaborateurs, plus de 3000 clients et plus de 11 000 points de livraison en gestion. Ses clients sont issus du tertiaire à 60 %, du monde industriel à 30 % et du secteur agricole pour le reste. Capitole Energie s'adresse notamment aux PME-PMI et aux ETI. « Nous accompagnons également des multisites et nous organisons des achats groupés entre des clients motivés et présentant des profils similaires. L'entrée dans le groupe EPSA nous permet d'étendre nos offres sur l'efficacité énergétique et au niveau de l'Europe », explique Benoît Vilcot à EUROP'ENERGIES.

L'intégration de Capitole au sein d'EPSA est déjà bien avancée. Omnegy, qui a rejoint le groupe en septembre 2023, est, lui, positionné davantage sur les ETI et les grands comptes. EPSA s'est aussi renforcé sur le volet digital avec l'achat d'Enoptea et d'Energiency. « Il nous manque encore quelques briques, notamment sur le smart metering. Nous allons continuer à nouer des partenariats et à acquérir des entreprises », annonce Philippe Portenseigne. En quelques mois, EPSA a ainsi fait une véritable percée sur le marché du conseil et de l'achat en énergie en France.

### **EPSA Energy, c'est :**

- 150 salariés ;
- 30 millions d'euros de chiffre d'affaires ;
- Quelque 4000 clients, dont la moitié sont des sites tertiaires et l'autre des industriels.

Son objectif : « Doubler, voire tripler ses résultats dans les années à venir », selon Philippe Portenseigne, directeur associé énergie et environnement.