

EduBourse

EduBourse.com

25 avril 2017

La première vente privée d'énergie qui a du sens

Stop aux offres énergies alléchantes « low cost » qui ne permettent en rien de réaliser des économies durables pour les particuliers ! EP hausse le ton et propose une vente privée d'énergie dans laquelle les particuliers ont un rôle à jouer, grâce à sa solution collaborative izigloo.com. 3 questions à Yann Person, co-fondateur d'EP. Pourquoi lancer une vente privée d'énergie et en quoi est-elle différente ?

Depuis le 1er avril et ce, jusqu'à la fin du mois de juin, izigloo s'associe avec Direct Energie et propose une vente privée comprenant deux offres, une dite classique (- 10 % sur le prix du kWh HT) et l'autre dite verte (- 7 % sur le prix du kWh HT) avec 100 % d'énergie renouvelable sur l'électricité (éolien et solaire) et 10% de biogaz français. Direct Energie, dans le cadre de son partenariat avec izigloo, est aujourd'hui le seul fournisseur d'énergie à proposer une offre d'électricité et de gaz renouvelables à un tarif aussi compétitif.

Son point fort : des offres non limitées dans le temps donc valables « à vie ». En tant que facilitateur au service de l'habitat, il est clair qu'une offre négociée permet d'attirer l'attention des particuliers sur un sujet qui les préoccupe car les économies sont visibles très rapidement. Mais encore une fois il ne s'agit que d'une première étape, ne vous y méprenez pas ! Contrairement à d'autres fournisseurs, nous souhaitons aller plus loin et accompagner le particulier dans une démarche globale qui lui permettra de réduire jusqu'à 40 % sa facture énergie.

Justement, comment izigloo intègre le particulier au cœur de cette démarche ?

Plateforme intelligente de la gestion de l'habitat, izigloo s'articule autour de trois piliers majeurs :

- le choix d'un fournisseur d'énergie adapté pour économiser sur le prix, en l'occurrence, pour cette vente, une baisse entre 7 % et 10 % sur le prix du kWh HT selon l'offre choisie.
- un coaching personnalisé d'éco-conseils, adapté à son style de vie et son logement. Nous estimons un gain de 10 % supplémentaire sur la facture, d'après l'expérience TicElec* menée par le Groupe de recherche CNRS/ Université Nice Sophia Antipolis.
- la réalisation d'un bilan énergétique grâce à l'outil de simulation d'izigloo pour identifier les postes de déperdition et un réseau de 12 000 professionnels qualifiés pour entreprendre les travaux nécessaires. Ce sont en moyenne 20 % d'économies en plus pour les ménages. Enfin, les conseillers izigloo suivent tous les projets et aident les particuliers dans l'obtention d'aides financières ou de primes.

Izigloo s'adresse aux 20 millions de foyers français et leur donne accès à 700 à 800 données sur leur logement (la situation de la maison, l'ensoleillement, le type de construction, l'épaisseur des murs, l'étiquette DPE, la connectivité, etc.). Nous mettons à disposition tous les outils nécessaires pour réaliser des économies durables, jusqu'à 40 % sur la facture énergie selon notre propre estimation réalisée auprès de nos membres suite à leurs travaux de rénovation notamment.

Au-delà de l'énergie, en quoi izigloo permet aux particuliers de mieux gérer leur habitat ?

Avec izigloo.com, nous souhaitons réunir et animer la 1ère communauté engagée pour un habitat plus simple, plus économique et plus durable. izigloo accompagne les particuliers durant toutes les étapes qu'ils seront amenés à vivre avec leur logement : travaux, achat, déménagement, prêt, assurance, ... L'objectif premier d'izigloo est de redonner au particulier toute la connaissance sur son logement, qu'il dispose de toutes les données utiles pour être en mesure de prendre les meilleures décisions. Ces données sont accessibles gratuitement à partir d'une simple adresse. En l'espace de 5 ans, EP a rassemblé sur sa plateforme data plus de 110 000 membres, 12 000 professionnels et a accompagné la réalisation de plus de 65 000 chantiers de travaux particuliers.

<http://www.edubourse.com/finance/actualites.php?actu=97930>