

Les cas de la Chaire Coo-innov (Coopétition et écosystèmes d'innovation)



SWEEN
ÉNERGIES ET MOBILITÉ

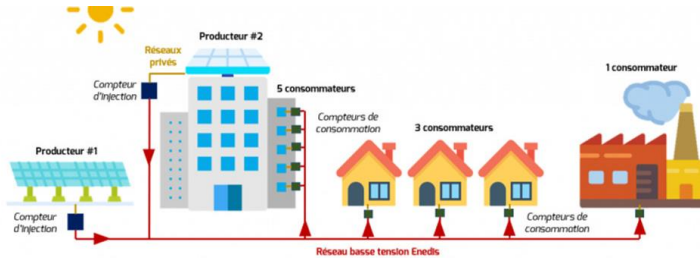
Manager un portefeuille d'alliances pour créer un
écosystème vert : le cas Sween

Un cas rédigé par :
Charlotte Chappert - Doctorante en stratégie

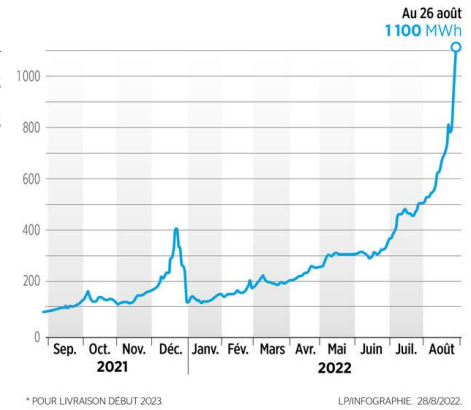
Mis en forme par :
Marie Bovis - Doctorante en stratégie
Camille Bildstein – Chargée de développement

L’essor de l’autoconsommation collective

Les prix de l’électricité en France se sont envolés ces derniers mois et la question de sa provenance et de sa fabrication est désormais au cœur des préoccupations des consommateurs. En réponse à ces inquiétudes grandissantes, certains Français se tournent vers **l’autoconsommation**, individuelle ou collective.



Évolution des prix de gros de l’électricité* en France, en euros/mégawatt-heure (MWh)



« AUTOCONSUMMATION COLLECTIVE », KEZAKO ?

L’autoconsommation collective permet le partage d’électricité entre un groupe de consommateurs grâce à des moyens de production mis en commun. Cette électricité transite par le réseau public de distribution Enedis. L’ordonnance du 27 juillet 2016 introduit pour la première fois la notion d’autoconsommation collective



169 projets d’installations d’autoconsommation collective en février 2023 (contre 84 en janvier 2022)



La **baisse des coûts lié au photovoltaïque** convainc industriels et particuliers à se lancer dans l’autoconsommation collective



L’autoconsommation collective est un vrai défi technique, qui poussent les entreprises à **innover** pour leurs solutions

L’innovation chez Sween

L’objectif de l’entreprise Sween est de créer un véritable **écosystème autour de l’autoconsommation d’électricité**. Les membres de cet écosystème (services publics, citoyens, entreprises locales, etc.) pourront profiter d’une électricité plus abordable et plus respectueuse de l’environnement grâce à une autoproduction locale.



Sa solution est basée sur des algorithmes qui permettent aux utilisateurs de repérer en temps réel l’énergie non exploitée et d’optimiser son utilisation individuellement ou collectivement, tout en intégrant les enjeux *vehicule-to-grid*.



Innovation technologique

L’entreprise encourage les consommateurs à revoir entièrement leur façon de produire et de consommer l’électricité dans leur quotidien.



Sween « développe de nouvelles idées, de nouveaux comportements, de nouveaux produits et processus, les applique et les introduit, et contribue à réduire les charges sur l’environnement et à atteindre des objectifs de durabilité spécifiés sur le plan écologique » (Rennings, 2000)

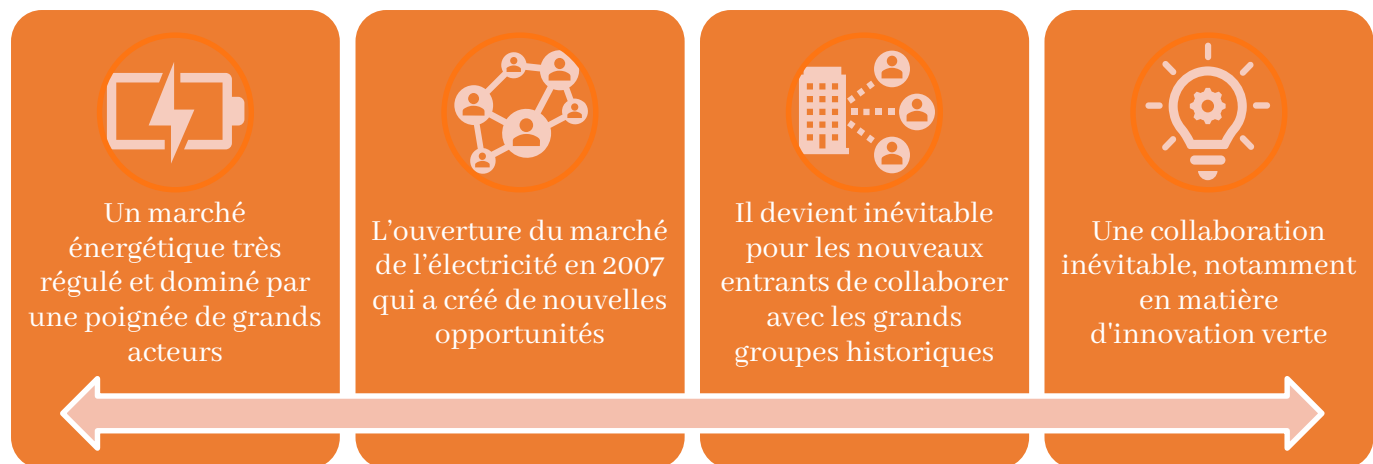


Innovation verte

Innovation sociétale

« (Notre) stratégie d’innovation elle tourne autour d’un seul objectif : ce sont les communautés énergétiques. L’innovation elle est technique, mais pas que. »
Amaury Pachurka, président-fondateur de Sween.

L’émergence du portefeuille d’alliances



Dans l’élaboration de sa stratégie de disruption, Sween a identifié des challenges de différentes sortes : techniques, réglementaires, sociétaux, etc. Des partenaires ont été identifiés pour lever chacun de ces verrous, créant ainsi un ensemble de partenariats bilatéraux et verticaux. Cette « collection d’alliances directes avec des partenaires » forme ce que l’on appelle un **portefeuille d’alliances**.



L’intérêt de ces multiples collaborations

Pour Sween

Avoir un large éventail de partenaires afin de réduire les risques de dépendance financière ou commerciale et capitaliser sur la complémentarité des ressources (d’un point de vue technologique, data ou savoir-faire).

Pour les laboratoires et universités

Dans une optique « test & learn », Sween offre un terrain aux chercheurs qui, en échange, testent rapidement les algorithmes développés.

Pour les distributeurs d'énergie

L’électricité de l’autoconsommation collective passe par le réseau existant. Sween offre également un banc de tests permettant de valider certains choix techniques ou certaines procédures.

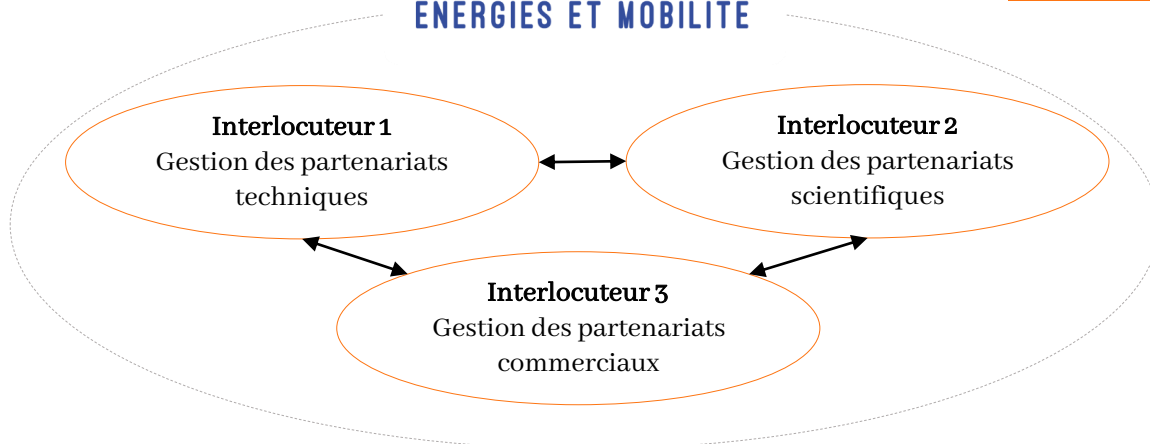
Pour les installateurs de panneaux photovoltaïques

Sween offre un accès marché grâce à l’intégration des panneaux photovoltaïques à ses projets.

La gestion du portefeuille d’alliances



« En fonction du type de partenariat il y a un interlocuteur référent en interne. »
Amaury Pachurka



La structure agile de Sween permet de favoriser les **partenariats « transversaux »**. Dans une logique écosystémique, l’objectif est qu’un partenariat technique puisse par exemple se transformer en un partenariat commercial.

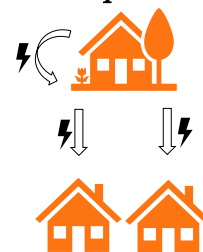
Une réussite pour l’ensemble de l’écosystème

Grâce à son portefeuille d’alliances, Sween a **déployé sa solution dans plusieurs communes**. Par exemple, la commune gardoise du Cailar a développé le projet « Smart Lou Quila ».

A ce jour et grâce à la solution de Sween, les bâtiments de la commune peuvent profiter d’une électricité 100% renouvelable à coûts réduits :

- **17 bâtiments producteurs d’électricité** et intégration progressive des citoyens dans la communauté
- Optimisation du rendement financier : **un gain de 30 à 35%** pour les participants sur leur consommation d’électricité
- Optimisation de l’énergie consommée : **80% d’autoconsommation** en été et **100%** en hiver

Bâtiment producteur



Bâtiments consommateurs

Plus globalement, les objectifs nationaux de transition énergétique et l’électrification de la société créent de nouveaux enjeux et ouvrent de nouvelles perspectives. Ces opportunités sont souvent saisies par de jeunes entreprises innovantes, qui ont tout intérêt à **collaborer avec les acteurs du secteur**.

Des opportunités d’innovations vertes saisies par les jeunes entreprises



Le portefeuille d’alliances a un effet positif sur la performance de Sween

Le portefeuille d’alliances est un facteur d’accélération du développement de l’innovation verte