

I piani del big francese, ex Gdf Suez, per il nostro Paese

Energia Engie fa shopping e si allea con Google per la casa intelligente

L'amministratore delegato per le attività italiane Olivier Jacquier e le sfide del mercato libero: puntiamo a due milioni di clienti su luce e gas

DI FRANCESCA BASSO

Due milioni di clienti. È l'obiettivo per l'Italia di Engie, l'ex Gdf Suez che nel 2015 ha cambiato nome e logo per segnare la svolta verso le rinnovabili. «Vogliamo raddoppiare la base clienti su 3-5 anni» spiega l'amministratore delegato per le attività italiane del colosso francese, Olivier Jacquier: «Ora abbiamo un milione di clienti finali per la fornitura di gas e di elettricità. Con il termine della maggior tutela e il passaggio per tutti al mercato libero nel 2018 si apriranno nuove opportunità». Il gruppo vuole crescere nel nostro Paese, in cui è presente da 15 anni con un parco di produzione di energia elettrica diversificato tra fonti rinnovabili (fotovoltaico ed eolico) e tradizionali. Engie è anche presente in Acea attraverso Suez Environment, la società francese con il core business nell'ambiente e nell'acqua. La

multiutility della Capitale ha come socio di maggioranza al 51% il Comune di Roma e come primo azionista privato con il 23% Suez, di cui Engie possiede il 33,6%.

Cosa sta accadendo nel mondo dell'energia?

«Stiamo vivendo una fase di transizione che ci porterà dall'uso di fonti fossili all'uso più efficiente di energia da fonti rinnovabili. I servizi e l'efficienza energetica avranno un peso sempre più crescente e noi siamo forti su questo fronte grazie alla nostra controlla

ta Cofely. Gestiamo oltre 7 mila edifici pubblici e privati. Adesso il nostro focus sono i clienti finali, anche se in Italia abbiamo ancora centrali termoelettriche e di cogenerazione. Siamo presenti in tutta la catena dell'energia, tranne la distribuzione. L'energia del futuro sarà decentralizzata, decarbonizzata e digitale».

Come intendete conquistare nuovi clienti?

«Su 30 milioni di consumatori, solo 10 milioni sono sul mercato libero mentre 20 milioni sono ancora in maggior tutela. Numeri non sufficienti per proporre offerte davvero convenienti. Ma nel 2018 tutti dovranno passare al mercato libero e questo cambierà lo scenario, come è accaduto nelle telecomunicazioni: la maggiore concorrenza porterà a costi più bassi e servizi migliori. Per ora continuiamo di crescere basandoci sulle nostre nuove offerte. Ad esempio siamo noi che porteremo in Italia i termostati e gli altri dispositivi per la casa intelligente di Google Nest. E poi siamo aperti a nuove acquisizioni. A fine 2016 abbiamo preso due piccole società. Oggi ci sono 350 operatori quindi è ipotizzabile un consolidamento del mercato».

Come sta andando la Tutela simile, l'iniziativa istituita dall'Authority dell'energia a partire dallo scorso gennaio?

«Siamo stati l'operatore con

l'offerta migliore: abbiamo proposto alle famiglie uno sconto di 115 euro sulla bolletta di un anno. E finora abbiamo stipulato circa 500 contratti sui 100 mila messi a disposizione. Ma il meccanismo ideato dall'Autorità dell'energia per aiutare consumatori domestici e piccole imprese che sono in maggior tutela ad abituarsi al mercato libero non è ancora molto conosciuto. Non sarà la Tutela simile a farci fare il salto sui clienti, ma è comunque un servizio importante».

Avete risolto i problemi in Tirreno Power?

«La società, di cui possediamo il 50%, ha deciso di chiudere l'impianto a carbone e la scelta è in linea con la nostra strategia internazionale. Ora stiamo gestendo il piano di mobilità. Comunque il 2016 è stato chiuso con cassa positiva. Il calo del flusso di energia proveniente dalla Francia per la manutenzione degli impianti nucleari ha fatto risalire i prezzi del gas e dell'elettricità».

SIRRO/AGENCE FRANCE PRES



Engie Italia Olivier Jacquier, ad