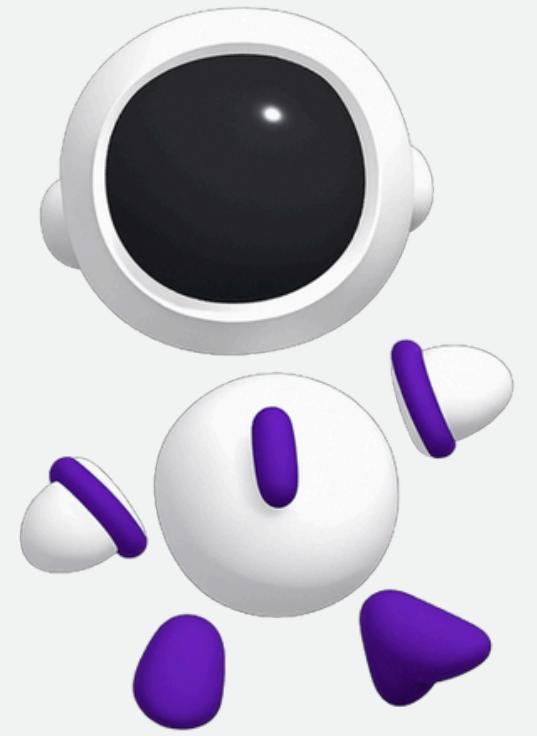


JPME FACE À L'ARRÊTÉ MINISTÉRIEL : FAITS, RESPONSABILITÉS ET PERSPECTIVES



DOSSIER DE PRESSE : MERCREDI 21 JANVIER 2026



PRÉSENTATION DE JPME

Fondée en 2009 sous le nom d'Actelios Solutions, JPME est un fournisseur d'électricité décarboné qui place la technologie et l'accompagnement client au cœur de sa stratégie. Notre mission est claire : réduire durablement la facture énergétique de nos clients en leur proposant des solutions intelligentes, adaptées aux nouveaux usages et aux réalités du marché.

Après deux années particulièrement difficiles, JPME a engagé fin 2024 sa transformation avec une nouvelle équipe dirigeante emmenée par Sophie Bressol. En 14 mois, JPME a démontré sa capacité à opérer un formidable redressement :

- Apurement des arriérés auprès des producteurs particuliers,
- Réorganisation et professionnalisation du service client,
- Renforcement du comité de direction, croissance soutenue,
- Recapitalisation...

Depuis 2025, JPME est par ailleurs Responsable d'équilibre : nous assurons en temps réel l'équilibre entre l'électricité injectée et consommée sur notre portefeuille clients. Cette fonction technique, encadrée par RTE, est essentielle pour la stabilité du réseau électrique national. Elle témoigne de notre maturité opérationnelle et de notre responsabilité dans le système énergétique.

Avec 8 500 clients actifs (5 000 particuliers et 3 500 professionnels), JPME est aujourd'hui un acteur reconnu pour sa proximité, son expertise et sa capacité d'innovation.





NOS ACTIVITÉS :

JPME exerce plusieurs métiers complémentaires :

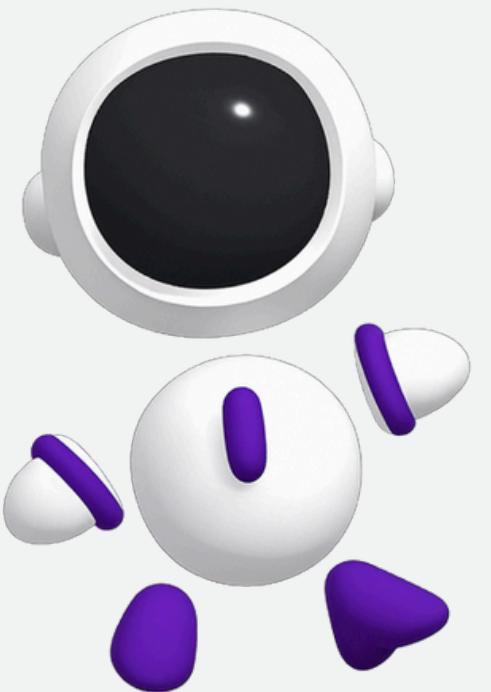
- **Fournisseur d'électricité** pour les particuliers et les professionnels,
- **Acheteur de surplus de production** pour les particuliers faisant de l'autoconsommation photovoltaïque,
- **Opérateur de solutions de stockage virtuel** via l'eBatterie, qui permet de valoriser l'énergie injectée sans batterie physique ni coût caché.

Nous accompagnons ainsi nos clients dans la valorisation de leur production et la maîtrise de leur consommation, grâce à une offre claire, accessible et adaptée à chaque profil.

NOS ENGAGEMENTS :

Chez JPME, nous croyons à une énergie qui a du sens :

- **Plus propre** : grâce aux énergies renouvelables, au service d'un avenir durable,
- **Plus économique** : grâce à l'autoconsommation, levier d'économie pour les particuliers comme pour les entreprises,
- **Plus intelligente** : grâce à l'innovation technologique, pour optimiser chaque kilowattheure consommé,



“Notre objectif : mettre l'énergie au service des usages réels, avec des outils simples, performants et accessibles”.

2022 - 2023 : LES ANNÉES DIFFICILES, L'HÉRITAGE DE LA DIRECTION PRÉCEDENTE

Entre 2022 et 2023, JPME a connu une croissance fulgurante dans un environnement extrêmement instable. Cette période a mis en lumière les limites d'un modèle confronté à des chocs systémiques majeurs et à une croissance interne trop rapide. Trois facteurs principaux expliquent les difficultés traversées.

1. Un contexte de fortes perturbations

Le marché de l'électricité a été frappé par une série de chocs exogènes :

- Guerre en Ukraine : flambée des prix de gros, instabilité prolongée;
- Déséquilibres structurels entre production et consommation en Europe;
- Volatilité extrême, imprévisibilité des prix;
- Essor du photovoltaïque : défi pour l'équilibrage du réseau.

2. Une croissance interne mal maîtrisée

JPME a connu une croissance très rapide, notamment sur le segment B2C en injection (+3 000 clients en quelques mois). Mais cette expansion a dépassé les capacités de traitement des outils et des équipes :

- Service client et systèmes d'information sous-dimensionnés;
- Délais de traitement allongés, erreurs de facturation;
- Difficultés à suivre les flux énergétiques et financiers;

3. Un modèle économique remis en cause

Le cœur du modèle économique – l'achat de surplus de production photovoltaïque – s'est dégradé au fil des mois. Les marges se sont effondrées, ne permettant plus d'assurer la viabilité de l'activité. Cette situation a entraîné :

- Saturation des systèmes;
- Blocages de paiements, retards ponctuels;
- Fragilisation de la relation client, malgré l'engagement des équipes.

Cette situation a conduit, en mai 2023, à la révocation du dirigeant de l'époque (procès-verbal de révocation public), suivie d'un contentieux avec l'ancien management, qui a durablement contraint la capacité de l'entreprise à se restructurer rapidement.

Parallèlement, dès l'été 2023, **JPME a engagé la modernisation de son système d'information** avec l'acquisition de la licence d'un logiciel de référence du secteur de la fourniture d'électricité (Haulogy). La complexité de la migration et de la reprise des données n'a toutefois pas permis l'émission de la première facturation stabilisée qu'en avril 2024.

En octobre 2024, un accord transactionnel est finalement conclu avec les anciens dirigeants, levant les principaux obstacles juridiques et opérationnels. Cette étape décisive permet, dès le mois suivant, la nomination d'une nouvelle direction générale.

À compter de fin 2024, sous l'impulsion de Sophie Bressol, JPME engage des échanges réguliers et suivis avec l'ensemble des autorités de régulation concernées, notamment le Médiateur national de l'énergie et la Direction générale de l'énergie et du climat (DGEC), dans une logique de transparence et de remise en conformité progressive.

Plutôt que de masquer les difficultés héritées de cette période, Sophie Bressol, directrice générale, s'adresse, en juin 2025 à l'ensemble des clients dans une lettre ouverte reconnaissant la crise, en exposant clairement les causes et en fixant un cap précis pour un redressement durable.

Ce choix de vérité et de responsabilité a constitué le socle du rebond observé depuis, tant sur le plan opérationnel que financier.



LETTER OPEN TO OUR CLIENTS

NOS ENGAGEMENTS NOTRE AVENIR

Chère cliente, cher client,

I write to you today with sincerity, as General Director of JPME, for six months, but also as a woman deeply engaged in a project that concerns you, touches you, and holds dear to my heart.

I accepted the direction of JPME in a difficult context. A fragile company, weighed down by delays, unfulfilled commitments, and an image that did not reflect the intentions and efforts behind the scenes.

But I chose to continue. Not to turn the page, but to rewrite it. To give meaning back to this project, to restore confidence, and to carry a clear and responsible vision of what JPME can become.

What we have done in recent months

Even before my official appointment, we had started a fundamental work, from 2024, by addressing the economic model of JPME to make it a solid energy supplier capable of growth. And this growth is real: many B2B clients have joined us, convinced by our offers and our new reliability.

Since December 1, 2024, we have:

- Anticipated and implemented the reversal of the business model to position JPME as a **reliable energy supplier**.
- Acquired more than 3000 active clients in electricity B2B over the last eight months.
- Obtained the **statut de Responsable d'Équilibre auprès de RTE**, a key step to better value your injections, secure our margins, and renew our activity.

This has required structuring our internal service, no longer dependent on third-party actors and mastering our responsibility of balance. This allows us to propose contracts of surplus more adapted to the reality of the market, especially in view of solar constraints.

LE REDRESSEMENT : UNE REMONTADA EN DEUX PHASES

Le redressement de JPME s'est opéré en menant de front deux dynamiques complémentaires : gérer l'urgence pour rétablir la confiance, tout en refondant durablement le modèle économique.

1. Gérer l'urgence et rétablir la confiance

La première priorité a consisté à reprendre le contrôle opérationnel et à restaurer un lien de confiance durable avec nos clients et partenaires.

- **Réorganisation du service client** : recrutement et formation de nouvelles équipes dédiées, mise en place d'un numéro unique et d'adresses spécifiques pour les particuliers et les professionnels.
- **Déploiement de nouveaux outils** : lancement d'un espace client en ligne pour le suivi des demandes, mise en service d'un nouveau CRM et d'un outil de facturation automatisé.
- **Reprise en main des fonctions clés** : internalisation des activités critiques (facturation, relation client, pilotage énergétique), fiabilisation des bases clients.
- **Assainissement financier** : budget de remboursement multiplié par quatre dès septembre 2025, automatisation des paiements et relances, création d'une cellule dédiée au traitement des flux sensibles.
- **Renforcement de la gouvernance** : arrivée d'une Directrice administrative et financière, structuration du pilotage financier et opérationnel.





2. Sécuriser notre croissance et renforcer notre position

Une fois l'urgence maîtrisée, **JPME a engagé une phase de consolidation** fondée sur la maîtrise des charges et l'innovation commerciale.

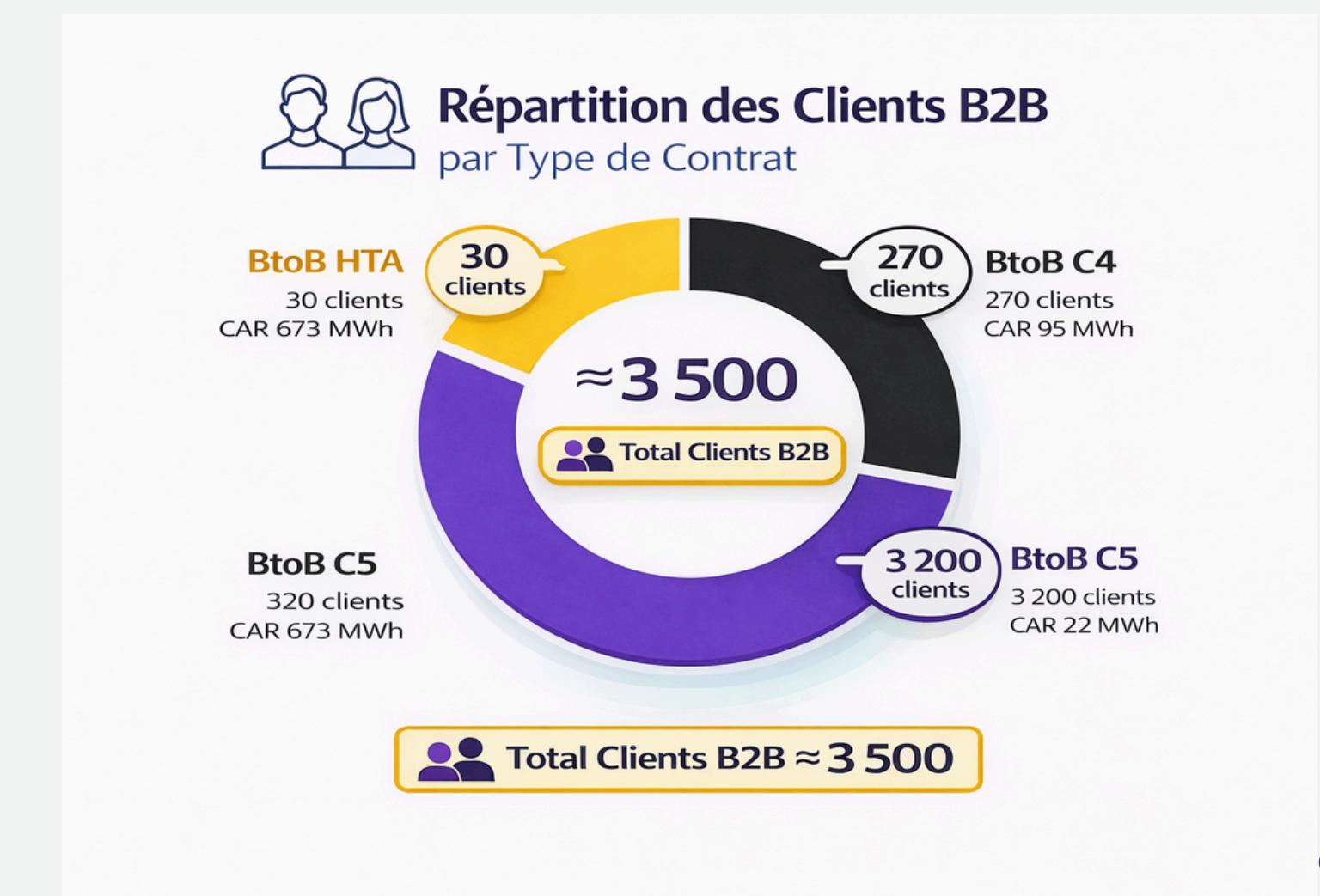
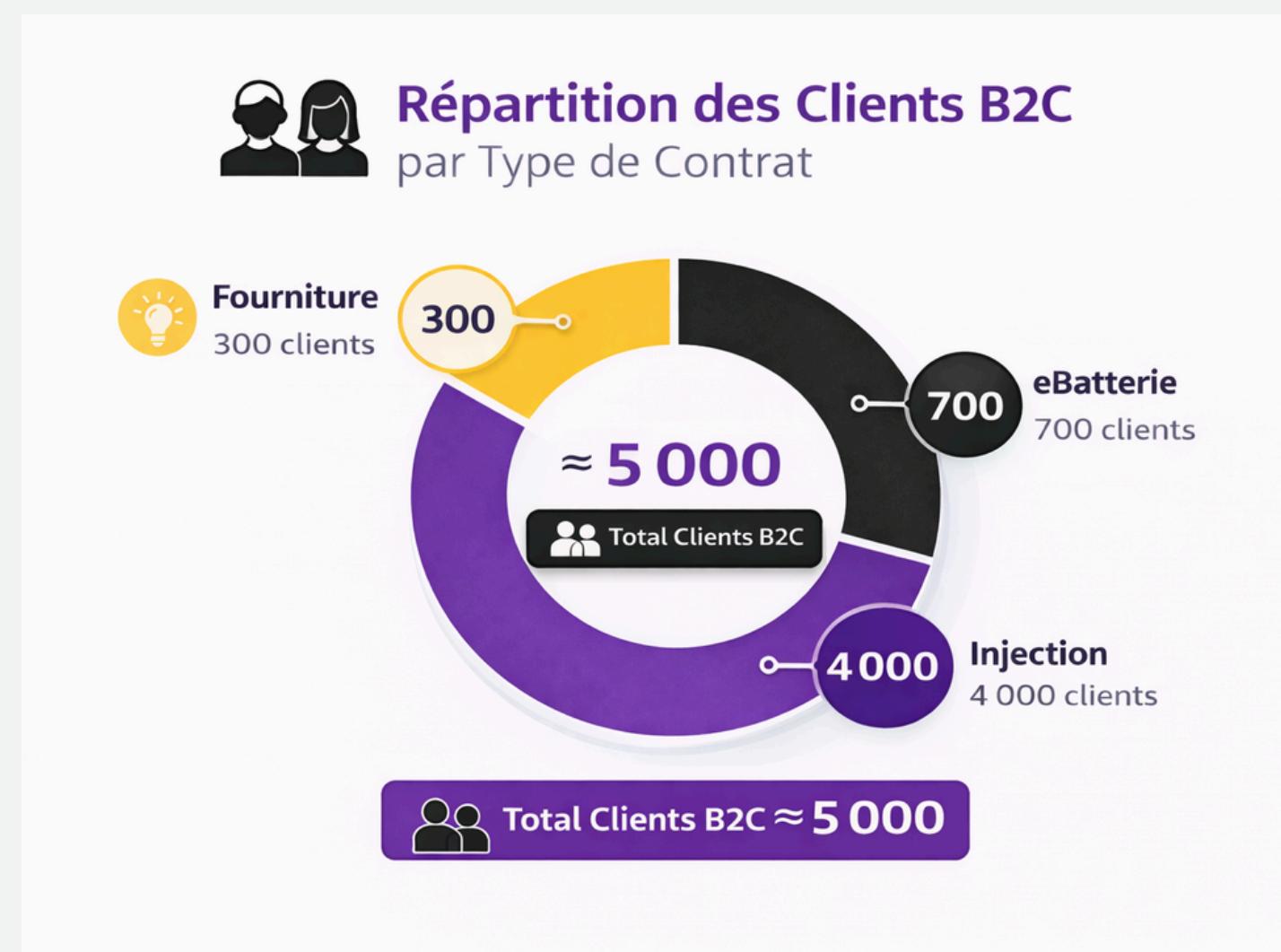
- Maintien de notre offre de fourniture et rachat d'électricité pour les particuliers ;
- **Déploiement d'une stratégie BtoB maîtrisée** : offres compétitives, claires et décarbonées ;
- **Une croissance désormais contrôlée** : montée en puissance alignée sur les capacités internes, outils et équipes dimensionnés pour accompagner la dynamique commerciale.



NOTRE PORTEFEUILLE CLIENT : SOLIDE ET ENGAGÉ

En janvier 2026, JPME accompagne 8 500 clients actifs, répartis comme suit :

- **5 000 clients particuliers (B2C)** : majoritairement en injection photovoltaïque, avec un usage croissant de l'eBatterie (stockage virtuel)
- **3 500 clients professionnels (B2B)** : dont une très large majorité de petites entreprises et TPE



Un accompagnement ciblé auprès des C5

Parmi nos clients B2B, 3 200 relèvent du profil BtoB C5 : ce sont des artisans, des restaurateurs, des commerçants ou des prestataires de proximité. Beaucoup sont mal notés par les systèmes d'analyse de risque traditionnels. Et pourtant, ils font vivre le tissu économique local.

JPME a fait le choix de les accompagner avec des offres simples, accessibles, adaptées à leur réalité énergétique grâce à une mesure du risque plus précise et un pricing sur mesure. C'est une différence majeure avec les acteurs historiques ou 100 % digitaux.

En volume de clients, **JPME accompagne aujourd'hui près de 8 500 clients actifs, dont 4 500 en soutirage, 4 700 en injection et environ 700 bénéficiant de la solution eBatterie, combinant soutirage et injection.**

Cette répartition en nombre ne reflète toutefois pas le poids économique réel des différentes activités. **En valeur, l'activité de JPME est aujourd'hui très majoritairement centrée sur la fourniture d'électricité, qui représente 98 % de son chiffre d'affaires.** À l'inverse, l'activité de rachat de surplus d'électricité injectée ne pèse que 2 % du chiffre d'affaires total, confirmant son caractère strictement marginal au regard du cœur de métier de l'entreprise.



L'ARRÊTÉ MINISTÉRIEL DU 13 JANVIER 2026, UNE DÉCISION DISPROPORTIONNÉE DANS UN CONTEXTE DE FIABILITÉ RETROUVÉE

Le 13 janvier 2026 et publié le 15 janvier, un arrêté du ministère de l'Économie a retiré à Actélios Solutions son autorisation d'exercer en tant que fournisseur d'électricité. Cette décision, à effet quasi immédiat (entrée en vigueur prévue au 22 janvier, soit 7j après publication), intervient au moment même où JPME a retrouvé sa pleine stabilité opérationnelle et financière.

Nous avons immédiatement engagé une double démarche :

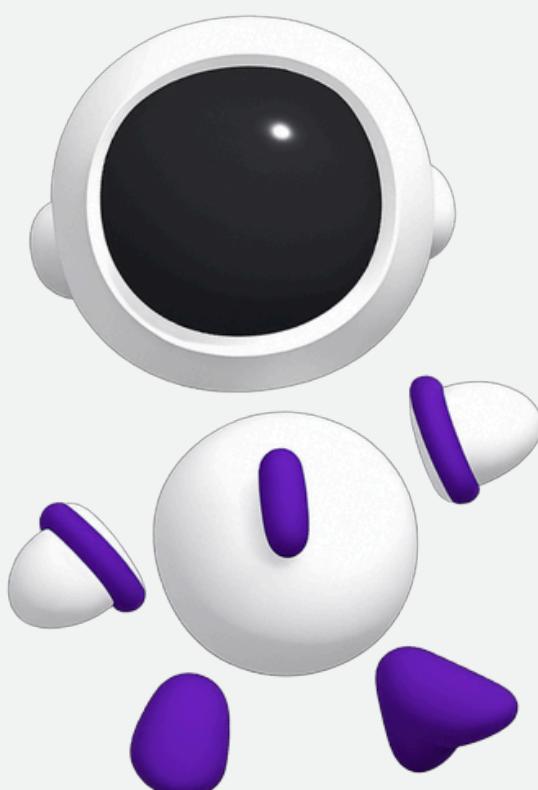
- **Recours en justice**, avec le dépôt d'un référendum de suspension ;
- **Dialogue constructif et continu avec les pouvoirs publics** (Bercy, DGEC, etc.) afin de défendre notre vision et nos engagements.



POURQUOI NOUS CONTESTONS CETTE DÉCISION

Cette décision nous semble avoir été prise sans une connaissance précise et actualisée du redressement accompli par JPME au cours des 14 derniers mois. Voici les éléments clés qui fondent notre contestation :

- **Une entreprise recapitalisée** : JPME a été renforcée financièrement par une injection d'1 million d'euros, marquant l'entrée d'un nouvel actionnaire ; Foch Investissements connaît bien le marché de l'électricité pour avoir été président et administrateur de la société Electricité et Eaux de Madagascar (EEM) a audité JPME a investi en décembre 1M€ malgré les PV et MED de la DGEC. De plus il a confirmé auprès des autorités compétentes être disposé à investir 1.5M€ supplémentaires fin du premier trimestre 2026
- **Des engagements pleinement honorés** : au 31 décembre 2025, l'intégralité des arriérés connus vis-à-vis des producteurs particuliers a été apurée, pénalités comprises, pour un montant total de 1,14 million d'euros ;
- **Un modèle redressé et en forte croissance** : en un an, le chiffre d'affaires de JPME a été multiplié par quatre, franchissant le cap des 12 millions d'euros fin 2025 ;
- **Un opérateur stabilisé** : à la date de l'arrêté ministériel, aucun client n'était exposé à une coupure ou à une défaillance contractuelle. La fourniture était assurée, de manière continue et conforme ;
- **Un cadre juridique validé** : à plusieurs reprises, la justice a reconnu la solidité juridique des contrats proposés par JPME, confortant la conformité de notre activité.



Jugement du tribunal des activités économiques de Paris, décembre25

les faits

Suivant contrat du 25 mai 2023, M. [REDACTED] a consenti à vendre son surplus d'électricité produit par ses panneaux solaires à la SAS ECO SMART INVEST (exerçant sous la dénomination JPME).

Après avoir réglé la somme de 749,00 € correspondant selon lui à la souscription, aucun paiement n'est jamais intervenu.

Par mise en demeure du 14 novembre 2024, M. [REDACTED] a indiqué à la SAS ECO SMART INVEST ses manquements à ses obligations contractuelles.

Par ordonnance d'injonction de payer du 18 janvier 2025 du Tribunal des activités économiques de Paris, la SAS ECO SMART INVEST a été enjointe à régler à M. [REDACTED] les sommes suivantes :

- En principal la somme de 749 euros
- Les intérêts au taux légal
- 6,09 euros de frais accessoires
- Les dépens dont ceux de la présente ordonnance liquidée à la somme de 31,80 euros

La signification de l'ordonnance a eu lieu le 18 mars 2025.

La SAS ECO SMART INVEST a formé opposition le 8 avril 2025 à cette ordonnance d'injonction de payer.

C'est ainsi que se présente le litige.

les conclusions

Attendu que lors de l'audience la société ECO SMART INVEST a reconnu rencontrer des difficultés passagères dues à l'ancienne gestion de la société et confirme que chaque client sera réglé en 2025 ;

Attendu que Monsieur [REDACTED] indique avoir réglé 749 euros lors de la souscription du contrat avec la société ECO SMART INVEST,
Attendu qu'après avoir réglé la somme de 749,00 € correspondant à la souscription, aucun paiement par la société ECO SMART INVEST n'est jamais intervenu au titre du rachat du surplus d'énergie, M. [REDACTED] demande en conséquence le remboursement du montant de sa souscription soit 749 euros,

Mais attendu que l'article 9 du contrat stipule que :

« L'Auto producteur ayant payé le montant de sa E-Batterie Super +, celui-ci bénéficiera de l'achat des kWh de Surplus mesurés par le compteur Linky par JP »

Attendu que le montant de 749 euros correspond aux frais administratifs de gestion du dossier, de l'organisation du passage du Consuel, de la mise en place d'une batterie Super + ainsi que le raccordement de l'installation de M. [REDACTED] au réseau ENEDIS,

Attendu que ces démarches sont nécessaires à la mise en place du contrat souscrit par M. [REDACTED] le tribunal

- Deboutera Monsieur [REDACTED] de sa demande de remboursement de la somme de 749 euros

Jugement du tribunal judiciaire de la Rochelle, janvier 26

les faits

En 2022, Monsieur Xavier [REDACTED] a fait installer des panneaux solaires à son domicile par la société [REDACTED]

Le 16 février 2023, il a souscrit au service E-batterie super+ proposé par la SAS ECO SMART INVEST afin de stocker l'énergie solaire produite et bénéficier d'un rachat du surplus à un tarif annuel indexé sur le SPOT (marché comptant EEX).

Selon courriers des 3 août 2024, 10 décembre 2024 et 19 février 2025, Monsieur [REDACTED] sa protection juridique, puis son conseil ont mis en demeure la SAS ECO SMART INVEST de fournir une facture de régularisation et de procéder au paiement du surplus de production.

Soutenant n'avoir été destinataire d'aucune facture ou règlement, Monsieur [REDACTED] fait citer, par exploit du 13 juin 2025, la SAS ECO SMART INVEST devant le président du tribunal judiciaire de LA ROCHELLE statuant en références aux fins de :

- la condamner à produire les factures de régularisation correspondant à l'achat des kWh de surplus produits depuis le 16 février 2023, dans un délai de 10 jours à compter de la signification de l'ordonnance à intervenir, sous peine d'astreinte de 100 euros par jour de retard,
- la condamner au paiement du solde de ces factures de régularisation, dans un délai de 10 jours à compter de la signification de l'ordonnance à intervenir, sous peine d'astreinte de 100 euros par jour de retard,
- la condamner à lui payer la somme de 1 500 euros sur le fondement de l'article 700 du code de procédure civile, outre aux entiers dépens.

Aux termes de ses dernières conclusions, Monsieur [REDACTED] sollicite également de condamner la SAS ECO SMART INVEST au remboursement de la somme de 669 euros au titre de l'absence de prestation réelle relative à l'installation d'une E-batterie super+, et de la condamner à lui payer la somme de 1 000 euros au titre de la réticence abusive.

les conclusions

En l'espèce, cette mise en service étant intervenue le 7 juin 2023, il n'y a pas lieu pour la SAS ECO SMART INVEST de procéder au règlement du surplus livré pour la période antérieure.

[REDACTED] sera débouté de sa demande sur ce point.

Dès lors que Monsieur [REDACTED] ne justifie pas l'obligation de la société de procéder au règlement de la différence entre ces deux factures, cette demande sera rejetée.

Monsieur [REDACTED] sollicite le remboursement de la somme de 669 euros au motif que l'installation d'une E-batterie super+ lui a été facturée alors que la prestation a été réalisée par la société V [REDACTED] et non par la société défenderesse.

La SAS ECO SMART INVEST soutient que cette somme ne correspond pas à une installation physique mais à un droit d'entrée visant à couvrir les démarches administratives d'ouverture du dossier client auprès des services ENEDIS.

En l'espèce, le contrat conclu prévoit en page 3 la souscription à l'offre E-batterie super+ pour un prix de 669 euros. A l'inverse, il ne prévoit pas que cette somme corresponde précisément à une quelconque installation de matériel.

Monsieur [REDACTED] s'étant acquitté de cette somme afin de bénéficier de la prestation proposée par SAS ECO SMART INVEST, son parfait règlement ne saurait être conditionné à une installation de matériel par le distributeur du contrat.

Monsieur [REDACTED] sera débouté de sa demande.

Enfin, les griefs formulés concernent une activité marginale – le rachat de surplus – représentant à peine 2 à 3 % de notre chiffre d'affaires. Ces contrats ne sont pas juridiquement portés par JPME mais par une entité tierce (SAS ECO SMART INVEST). Le cœur de notre activité reste la fourniture d'électricité aux clients finaux B2B.

À noter : Le paiement des dettes a été effectué alors même que les producteurs concernés demeuraient rattachés à leur périmètre d'équilibre historique, ce qui signifie que JPME n'a ni reçu l'énergie injectée ni pu en tirer une quelconque valorisation économique.

LES CONSÉQUENCES ÉCONOMIQUES D'UN MAINTIEN DE L'ARRÊTÉ

Le maintien de cette décision serait lourd de conséquences pour de nombreux clients, en particulier les plus fragiles :

- 3 200 clients professionnels C5 accompagnés par JPME seraient directement impactés. Il s'agit souvent de TPE, artisans, commerçants, services, mal notés financièrement, pour lesquels JPME est l'un des seuls fournisseurs à proposer une offre adaptée et accessible.
- En cas de retrait définitif, des centaines d'entreprises risquent de ne pas retrouver de fournisseur, ce qui entraînerait :
 - Des ruptures d'activité immédiates,
 - Des pertes économiques locales.

À titre d'exemple, mails reçus d'un client et d'un courtier :

De : [REDACTED]
Envoyé : Tuesday, January 20, 2026 12:32:19 PM
À : [REDACTED]
Cc : cd.ohayon@jpme.fr <cd.ohayon@jpme.fr>; E [REDACTED]
[REDACTED]
[REDACTED]
[REDACTED] du 22/01/2026.

EDF nous fournira l'électricité en provisoire à des tarifs journaliers, qui seront beaucoup plus chers que les prix du marché et dont nous ne pourrons pas supporter les surcoûts.

J'ai fait une demande auprès d'autres fournisseurs d'énergie, dont vous trouverez les réponses en pièces jointes.

Outre le fait que les prix sont à aujourd'hui beaucoup plus chers que ceux pratiqués par JPME, il y a en plus une demande, soit d'un dépôt de garantie de 150 K€ HT, soit d'un prépaiement de 3 mois à l'avance.

Nous sommes tous juste sortis de redressement judiciaire, et cette situation met la SNC Jeu de Paume en péril car notre trésorerie reste fragile ; 250 emplois sont directement liés au Centre Commercial.

Je vous remercie par avance de prendre en compte la gravité [REDACTED]

Cordialement

Paris, le 19 Janvier 2026

Monsieur,

Je reviens vers vous afin de souligner le caractère vital du maintien de votre activité pour notre entreprise.

En effet, après plusieurs mois de tatonnements nous avons mis en place une force de vente de 6 personnes exclusivement sur les abonnements professionnels, et la spécificité de JPME au niveau des clients ayant une faible note chez Créditsafe constitue le cœur d'activité prévisionnelle chez MERCIKI, car c'est littéralement une niche grandement exploitable.

En effet, ce segment de clientèle est délaissé par la concurrence, et de notre point de vue, représente la possibilité de créer un revenu récurrent à la fois pour l'entreprise et le vendeur. Or, Outre la puissance de ce métier, ce revenu récurrent est un argument puissant pour le recrutement.

Par conséquent, je ne peux que renouveler mon souhait le plus vif de pouvoir continuer le partenariat avec JPME, qui me semble être le bon partenaire pour atteindre nos objectifs les plus ambitieux.

Dans l'attente d'informations à ce sujet, je vous prie d'agréer, Monsieur, l'expression de mes salutations les meilleures.

NOTRE DEMANDE AUPRÈS DU MINISTRE DE L'ÉCONOMIE

Au regard :

- Des efforts tangibles de redressement opérés au service des consommateurs,
- De la réalité actuelle de notre entreprise,
- Et des conséquences économiques concrètes que cet arrêté pourrait engendrer sur des milliers de clients (et leurs salariés), en particulier les plus vulnérables.

**NOUS DEMANDONS SOLENNELLEMENT AU MINISTRE DE L'ÉCONOMIE,
MONSIEUR ROLAND LESCURE, DE RECONSIDÉRER SA DÉCISION**



LES ENJEUX DES ANNÉES À VENIR : ÉQUILIBRER UN MARCHÉ EN MUTATION

Face à un système électrique en pleine transformation, JPME affirme sa vision d'un modèle énergétique plus intelligent, plus accessible et profondément ancré dans les réalités de terrain.

Un système sous tension, des équilibres à réinventer

L'électricité est une ressource singulière : elle se consomme au moment même où elle est produite. Cette caractéristique impose un équilibre instantané entre offre et demande et donc une prévision précise de consommation et de production. Or, ce fragile équilibre est aujourd'hui mis à l'épreuve par plusieurs dynamiques de fond :

- **La montée en puissance des énergies renouvelables**, intermittentes par nature ;
- **Le développement rapide de l'autoconsommation**, qui rend les flux moins prévisibles ;
- **L'électrification des usages** (mobilité, chauffage, industrie), qui génère de nouveaux pics et une plus forte volatilité ;
- **Un stockage de l'énergie encore complexe** et coûteux à grande échelle.

Dans ce contexte, l'agilité des acteurs devient déterminante. Être capable de piloter les usages, de valoriser les surplus, d'accompagner les clients dans une gestion plus fine de leur énergie devient une mission essentielle.

NOTRE AMBITION : ÊTRE UN FOURNISSEUR AU COEUR DE L'ÉQUILIBRE ÉNERGÉTIQUE

Responsable d'Équilibre agréé par RTE, **JPME entend jouer un rôle actif dans la stabilité du système.**

Cela suppose de repenser la relation au client, pour en faire un acteur à part entière de l'équilibre réseau.

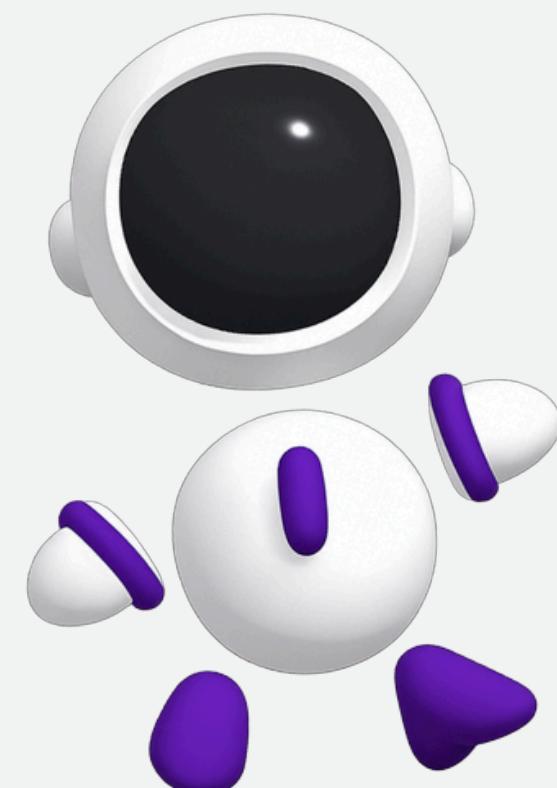
Nous déployons ainsi une feuille de route en trois étapes :

- **À court terme** : mieux informer nos clients grâce à des signaux clairs (alertes conso, météo, prix), pour les aider à ajuster leurs comportements au bon moment.
- **À moyen terme** : proposer des analyses fines, des conseils personnalisés et des outils d'aide à la décision énergétique.
- **À long terme** : activer la flexibilité, grâce à des solutions pilotables (eBatterie, offres dynamiques, gestion des surplus).

LA EBATTERIE JPME : UN MODÈLE DE PRODUCTION DÉCENTRALISÉE PROMETTEUR

Lancée en 2025, la eBatterie JPME permet à nos clients de stocker virtuellement leur surplus solaire, sans batterie physique ni contrainte d'équipement. Plus de 700 clients particuliers l'utilisent déjà pour maximiser leur autoconsommation, réduire leur empreinte carbone et gagner en autonomie.

Cette solution simple, écologique et 100 % digitale devrait être étendue en 2026 au segment BtoB, pour accompagner aussi les entreprises dans la valorisation de leur production locale.



CONTACT PRESSE : BIEN COMMUN ADVISORY

**JPME@BCADVISORY.FR
06.26.09.08.16**

DOSSIER DE PRESSE : MERCREDI 21 JANVIER 2026

