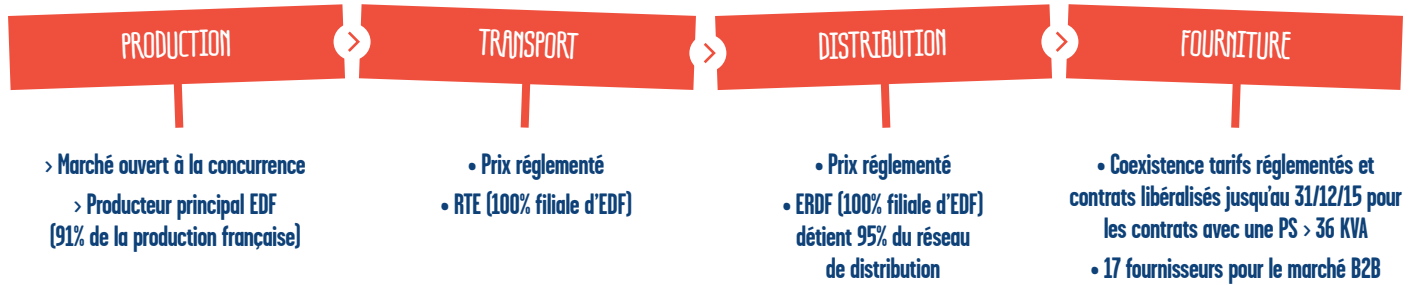
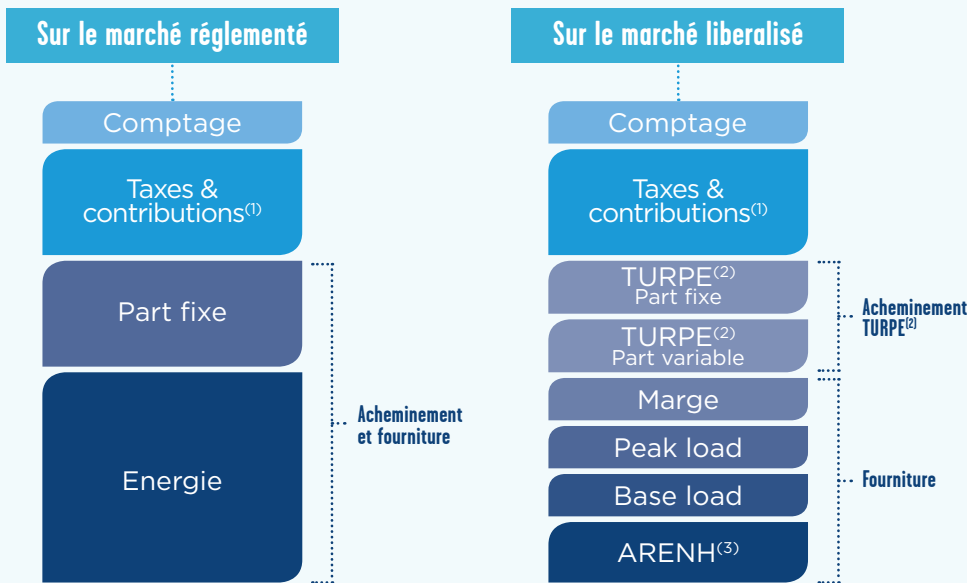


FIN DES TRV ÉLECTRICITÉ : LES ENTREPRISES SONT-ELLES PRÊTES ?

À CHAQUE ÉTAPE DE LA CHAÎNE DE VALEUR DE L'ÉLECTRICITÉ IL EST POSSIBLE DE MENER DES ACTIONS POUR RÉDUIRE SA FACTURE



LA DÉCOMPOSITION PLUS IMPORTANTE DES COÛTS SUR LE MARCHÉ LIBÉRALISÉ IMPLIQUE UNE PLUS GRANDE COMPLEXITÉ

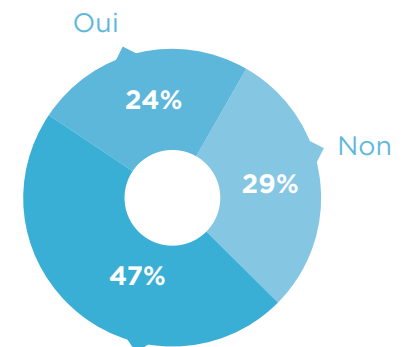


⁽¹⁾ Taxes et contribution : TICFE, CSPE, CTA
⁽²⁾ TURPE : Tarif d'Utilisation des Réseaux Publics d'Electricité
⁽³⁾ ARENH : Accès Régulé à l'Electricité Nucléaire Historique

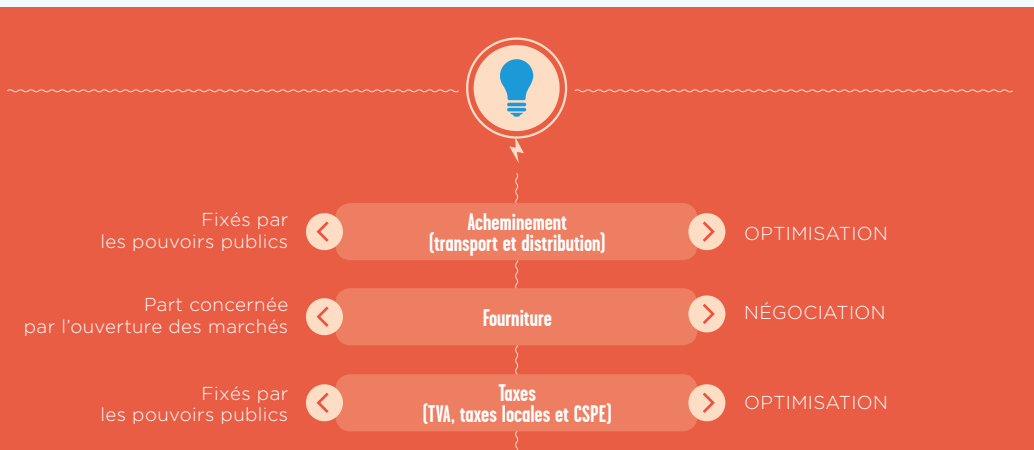
*3
entreprises
sur 4*

ne savent pas précisément quelles sont les composantes de leur prix d'électricité et quelles actions elles peuvent mener pour en réduire le coût

CONNAISSEZ-VOUS LES COMPOSANTES DU PRIX ET QUELLES ACTIONS PEUVENT ÊTRE MENÉES ?



Approximativement



LE RISQUE D'ENGORGEMENT EN 2015 EST IMPORTANT !

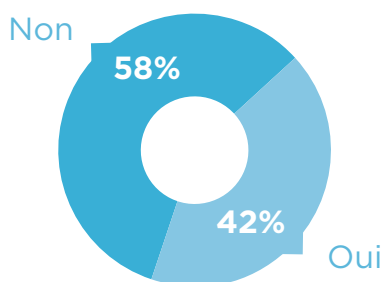
*Seuls
14%
des sites*

**non-résidentiels sont
en offre de marché**

- Les tarifs réglementés de vente représentent 60% des volumes vendus par EDF en France aux sites résidentiels et non-résidentiels.
- Plus de 400 000 sites devront avoir souscrit une nouvelle offre de marché avant le 1^{er} janvier 2016.
- Sans signature d'un contrat sur le marché libéralisé pour le 01/01/2016, un sursis de 6 mois est prévu, avec un risque de prix élevés. Au-delà du 30/06/2016 il est écrit dans la loi Hamon que « la fourniture ne sera plus assurée ».

Sources : CRE, observatoire des marchés de l'électricité et du gaz naturel

AVEZ-VOUS DÉJÀ COMMENCÉ LES DÉMARCHES ?



*Moins d'
1 entreprise
sur 2*

**a déjà commencé les
démarches dans le cadre du
passage au marché libéralisé.
Il y a donc de forts risques
d'engorgement à prévoir**

LES PRIX HORO-SAISONNALISÉS NE SONT PAS FORCÉMENT MOINS CHERS

Etant donnée la complexité des offres d'énergie, il est préférable de définir au préalable ses besoins et sa stratégie. Une définition claire du besoin facilitera par la suite la comparaison des différentes offres proposées par les fournisseurs consultés.

Concernant les prix de fourniture, vous pouvez opter pour :

- **Un prix unique ou horo-saisonnalisé** selon votre façon de consommer.
- **Un prix fixe ou indexé** selon votre stratégie d'achat.
- **Un prix avec ou sans ARENH** en fonction du prix de marché.



Un prix horo-saisonnalisé peut impliquer une hausse des prix moyens globaux dans le cas où l'entreprise a une plus forte consommation en heures pleines ou en heures d'hiver (où l'électricité coûte plus cher) par rapport aux prévisions initiales.

*40%
des
entreprises*

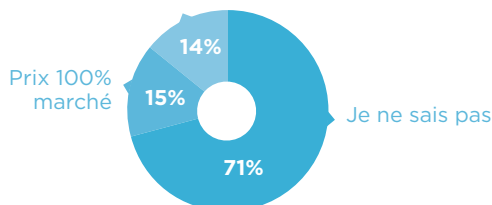
**souhaitent
conserver
une structure
horo-saisonnalisée
des prix**

*70%
des
entreprises*

**ne savent pas quel
type d'offre tarifaire
demander lors de la
consultation**

QUEL TYPE D'OFFRE TARIFAIRE PENSEZ-VOUS DEMANDER ?

Prix avec volume
ARENH intégré



Les entreprises auraient intérêt actuellement à choisir un prix 100% marché. En effet, l'intérêt d'un prix avec ARENH intégré est de moins en moins prononcé même si le choix dépend des stratégies d'entreprises (et des profils). Les offres à prix de marché sont souvent plus simples et compréhensibles que les offres avec de l'ARENH, elles offrent un véritable prix fixe sur la durée du contrat.

Offre 100% marché

Avantages

- Véritable prix fixe
- Grande visibilité budgétaire : outre le changement de consommation, le budget est précisément connu à l'avance
- Les niveaux de prix sont actuellement bas

Inconvénients

- Perte du bénéfice de l'ARENH si l'ARENH < prix de marché fixe
- Mécanisme de capacité non pris en compte actuellement sur le marché

Offre marché + ARENH

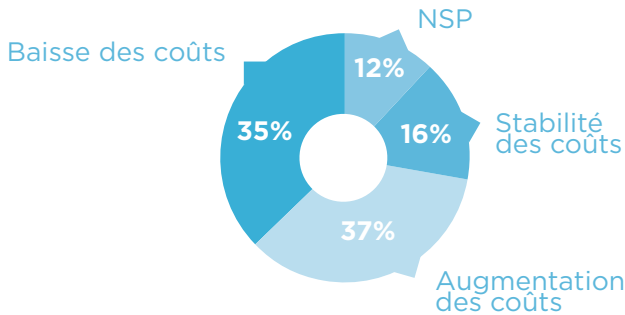
Avantages

- Prix indexé ARENH : prix fixe dans la limite d'un ARENH stable
- Référence publique jouant comme signal prix sur le marché
- Lorsque le prix ARENH < prix marché
- Le mécanisme de capacité sera probablement intégré à l'ARENH

Inconvénients

- Incertitude récurrente sur l'évolution de l'ARENH et son niveau
- Prix indexé donc moins bonne visibilité budgétaire qu'avec un prix de marché
- Limitation potentielle du volume ARENH disponible

L'IMPACT FINANCIER DE LA FIN DES TARIFS RÉGLEMENTÉS DE VENTE EST DIFFICILE À PRÉVOIR POUR LES ENTREPRISES



1/3
des entreprises
pensent
obtenir un
meilleur prix
qu'aujourd'hui



Il y aura a priori plus de hausse que de baisse, mais cela dépend de plusieurs facteurs et notamment des profils de consommation, de l'optimisation ou non de l'acheminement, des prix de marché, et de la performance de la négociation.

Quelles sont les options de contractualisation ?

- 1 - CONTRAT UNIQUE : le fournisseur prend en charge la contractualisation avec ERDF
- 2 - GESTION DE 2 CONTRATS : le consommateur final met en place un contrat avec son fournisseur et un contrat avec ERDF (dit contrat CARD) par site

Avantages et inconvénients

	CONTRAT UNIQUE	CARD
AVANTAGES	moindre coût de gestion	transparence des coûts
INCONVÉNIENTS	moins de visibilité sur la gestion des options et des puissances (moins optimisées)	coûts plus élevés de gestion

Moins d'1 entreprise sur 2 a déjà réfléchi à l'allotissement de ses sites pour optimiser sa négociation

Il est possible d'allotir pour regrouper les sites par famille homogène, dans le cas où l'entreprise a des contrats de plusieurs segments tarifaires :

- Verts avec courbe de charge
- Verts profilés et contrats jaunes
- Contrats en régie (ELD)
- Etc...

DES DONNÉES PRÉCISES PERMETTRONT DE RECEVOIR DES OFFRES ADAPTÉES

Afin d'obtenir des offres adaptées à ses besoins, un prérequis essentiel pour le client consiste à regrouper les informations nécessaires pour son ou ses sites de consommation afin de les transmettre aux fournisseurs consultés.

58%
des entreprises

ne savent pas quels sont les documents nécessaires pour la consultation

Informations à collecter

Où trouver l'information

Consommation annuelle par mois et par classe horo-saisonnière	Sur les factures de 12 mois glissants
Courbe de charge pour les sites avec télérelève (puissance souscrite ≥ à 250 kW)	A demander à ERDF • dataconsoelec.region@erdf.fr si 1 PRM • dataconsoelec@erdf.fr si plus d'1 PRM • ou à EDF
Référence Acheminement Electricité (RAE) ou Point de Relève et de mesure (PRM)	Sur une facture récente
Paramètres contractuels : tarif, option, version, puissances souscrites	Sur une facture récente / sur le dernier avenant
Puissances maximums atteintes par classe horo-saisonnière	Sur les factures de 12 mois glissants
Type de compteur	Sur une facture récente / à demander à ERDF

Les informations contractuelles se trouvent en page 2 sur une facture EDF (prendre une facture récente pour avoir les données actualisées).



- Plus les données seront précises, disponibles et facilement exploitables, plus vous avez de chances de recevoir des offres.
- Dans le cas d'un multi-sites, le fournisseur doit pouvoir travailler facilement sur les données, pour diminuer les ressources nécessaires à la préparation de l'offre (par exemple à partir d'un fichier Excel).

FACE À L'AFFLUX DES DEMANDES, LES FOURNISSEURS SONT EN POSITION DE FORCE

Une fois les informations rassemblées, il faut demander une cotation à plusieurs fournisseurs. Nous préconisons de solliciter entre 3 et 5 fournisseurs pour être sûr d'obtenir au moins deux offres. N'hésitez pas à appeler les fournisseurs pour savoir s'ils vont répondre et/ou s'ils ont reçu la demande de cotation, et à demander un accusé-réception de votre email.

Parce que les prix changent tous les jours, il est nécessaire de :

- Demander une même date de restitution des offres et pour un envoi le matin
- Signer dans la journée
- Faire la comparaison toutes choses égales par ailleurs (en excluant le TURPE, les taxes et contributions par exemple)

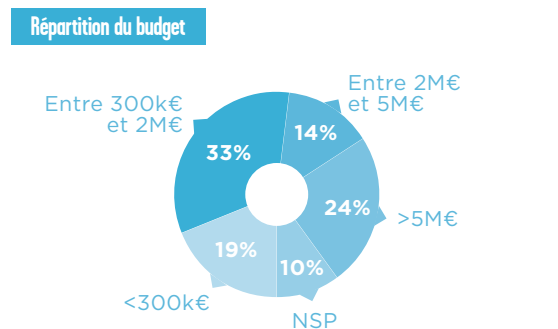
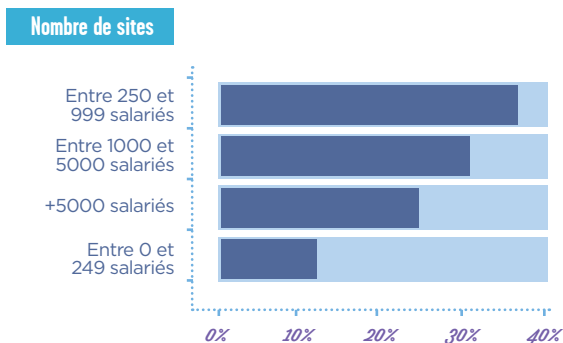
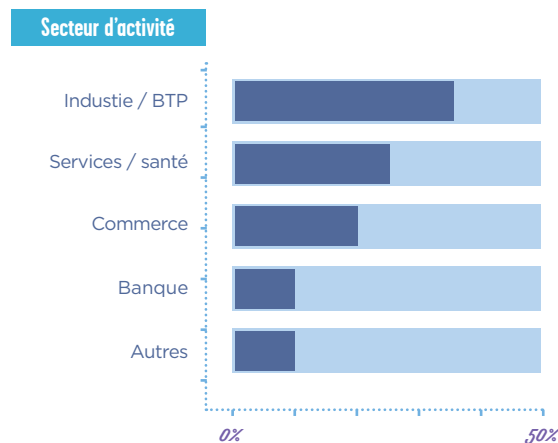
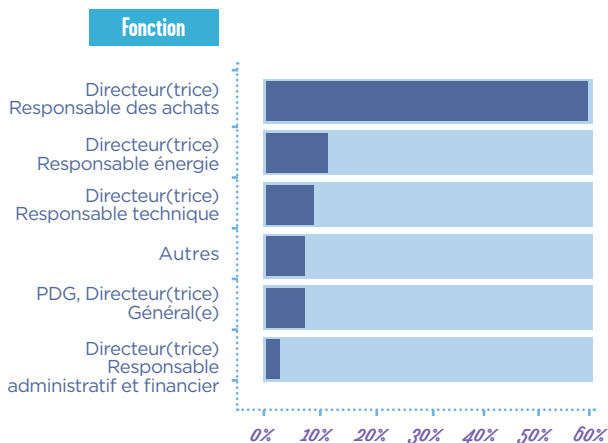
Pour plus d'1 entreprise sur 2

le choix du fournisseur ainsi que la phase de négociation s'avèrent être des difficultés



Les fournisseurs font face à un afflux de demandes de propositions commerciales, ils ont donc le choix de répondre ou non à ces demandes. Il faut donc anticiper et bien préparer la consultation !

PROFILS DES ENTREPRISES RÉPONDANTES



LEXIQUE

ARENH : Accès Régulé à l'Electricité Nucléaire Historique
CARD : Contrat d'Accès au Réseau de Distribution
CART : Contrat d'Accès au Réseau de Transport
CRE : Commission de Régulation de l'Énergie
CSPE : Contribution au Service Public de l'Électricité
CTA : Contribution Tarifaire d'Acheminement
ELD : Entreprises Locales de Distribution
Loi NOME : Nouvelle Organisation du Marché de l'Électricité
PRM : Point de Relève et Mesure
RAE : Référence Acheminement Electricité
RTE : Réseau de Transport d'Électricité
PS : Puissance Souscrite
TICFE : Taxe Intérieure sur la Consommation Finale d'Électricité
TLE : Taxes Locales sur l'Électricité
TRV : Tarifs Réglementés de Vente
TURPE : Tarif d'Utilisation des Réseaux Publics d'Électricité

METHODOLOGIE

L'enquête a été menée auprès de plus de 120 entreprises françaises et s'est déroulée du 18 novembre au 10 décembre 2014. L'administration des questionnaires a été effectuée par voie électronique.