

NEGOCIER UN CONTRAT DE FOURNITURE D'ENERGIE

■ COMPRENDRE LE MARCHE DE L'ENERGIE

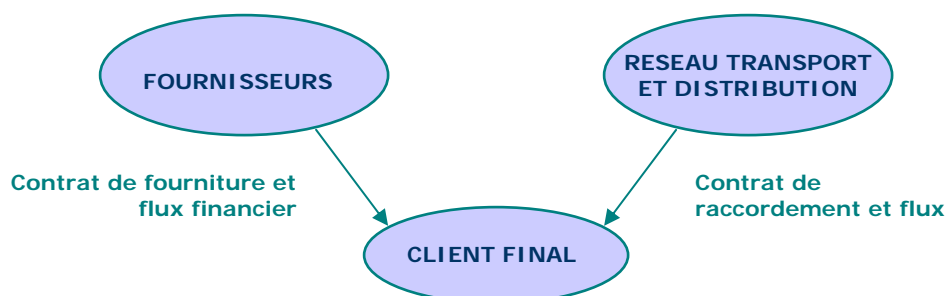
Depuis le 1^{er} janvier 2007 le marché de l'électricité et du gaz est complètement libéralisé pour l'ensemble de la Belgique (Wallonie, Flandre et Bruxelles).

Avant la libéralisation, les intercommunales assuraient la distribution et la vente d'électricité et de gaz aux consommateurs (particuliers et entreprises) sur leur territoire. Tout client raccordé au réseau de distribution d'électricité ou de gaz, n'avait pas d'autre choix que de se fournir en énergie auprès de son distributeur.

Avec la libéralisation, ces activités ont été scindées :

- La fourniture d'électricité ou de gaz est devenue une activité ouverte à la libre concurrence et est assurée par un fournisseur possédant une licence délivrée par le Ministre wallon de l'Énergie (Electrabel, Luminus, Essent, Nuon, Lampiris...).
- La distribution est assurée par le Gestionnaire de Réseau de Distribution (GRD), qui :
 - gère le raccordement au réseau
 - veille à la continuité et à la qualité de l'approvisionnement (quel que soit le fournisseur)
 - est responsable des mesures et du comptage de l'énergie consommée.

Schématiquement, les relations entre le client, le fournisseur et le Gestionnaire de Réseau de Distribution (GRD) s'organisent comme suit :



La liste des gestionnaires de réseau de distribution d'électricité ainsi que celle des fournisseurs d'électricité ou de gaz en Région wallonne est consultable sur le site de la Cwape : www.cwape.be

Si, à l'heure actuelle, vous n'avez toujours pas choisi de fournisseur (= signé de contrat), votre gestionnaire de réseau vous en a désigné un d'office. Toutefois ce **fournisseur "par défaut"** ne propose pas souvent le contrat le plus intéressant qu'il soit. Nous vous invitons donc à solliciter les différents fournisseurs et à faire jouer la concurrence afin d'obtenir un tarif intéressant pour votre fourniture d'énergie... cela pourrait vous permettre de faire jusqu'à 15% d'économies.

La **décision de changer de fournisseur** est **peu contraignante** et ne demande **aucune modification de l'installation existante**. De plus, **cela ne coûte rien** pour autant que les délais de préavis d'un éventuel contrat en cours soient respectés. En pratique, chaque fois qu'un contrat est conclu avec un nouveau fournisseur, c'est celui-ci qui est chargé d'informer le gestionnaire de réseau qui informera à son tour le fournisseur précédent de la signature du contrat.

Le fournisseur est l'interlocuteur privilégié pour toute question concernant la fourniture en électricité ou en gaz.

En cas de panne résultant d'un problème technique sur le réseau ou en cas de fuite de gaz, il faut contacter le gestionnaire de réseau (GRD) dont le numéro de téléphone doit être indiqué sur la facture du fournisseur.

■ COMMENT PROCEDER POUR NEGOCIER UN NOUVEAU CONTRAT DE FOURNITURE ?

Une négociation avec un fournisseur d'électricité passera nécessairement par trois étapes: une phase de préparation, le choix du fournisseur et le suivi du contrat souscrit.

ÉTAPE 1 - LA PHASE DE PREPARATION

Il s'agit de rassembler et de compiler un ensemble d'informations afin de constituer un "cahier des charges". La précision des données fournies permettra aux fournisseurs sollicités de cerner au mieux les activités de l'entreprise, le produit recherché et le profil de consommation.

Outre des **données administratives** (ex.: adresse de fourniture, description des activités de l'entreprise, éventuelles contraintes d'exploitation...) il faudra également transmettre des **informations plus techniques** qui présenteront le fonctionnement de l'entreprise à travers le profil de ses consommations et la structure de sa consommation (ex.: historique des consommations des trois dernières années).

Plus ces éléments seront précis et détaillés, mieux le fournisseur pourra prévoir les consommations et plus il sera en mesure de proposer un prix intéressant.

Il existe des primes et subsides octroyés par la Région wallonne pour la réalisation d'une analyse du profil de vos consommations électriques ainsi que pour la mise en place d'une comptabilité énergétique. Plus d'infos sur <http://energie.wallonie.be>.

ÉTAPE 2 – LE CHOIX DU FOURNISSEUR

Après avoir reçu les offres des différents fournisseurs d'électricité, il reste à les **analyser et les comparer**... ce qui peut s'avérer délicat et difficile dans la mesure où chaque fournisseur a sa propre structure de tarification.

D'une manière générale, il faudra notamment être attentif aux conditions générales de vente, aux différentes surcharges applicables, à des redevances fixes éventuelles, à la nature de l'énergie fournie (ex.: électricité verte), à la formule de révision des prix...

Il faudra choisir ici entre des **prix avec ou sans révision mensuelle (tarif fixe ou variable)**. A ce niveau, la "sécurité" (ex.: tarif fixe du kWh durant 2 ans) se traduira par une augmentation initiale du prix, pour couvrir le risque d'inflation. Un parallèle avec la logique d'intérêt fixe ou indexé des prêts hypothécaires peut être fait.

Enfin, certains fournisseurs proposeront des services associés, tels que :

- des courbes mensuelles de consommation,
- la détection d'anomalies éventuelles de fonctionnement,
- la réalisation d'un audit de vos consommations électriques en vue de leur rationalisation.

Il est difficile de comparer le prix "fixe" proposé par un fournisseur et le prix variable fixé par un autre. En effet, le prix variable sera indexé en fonction de 2 indices : les paramètres N_c et N_e publiés par le Ministère des Affaires Économiques. Or N_c est l'indice des coûts de combustible. Celui-ci fluctue, avec retard, en fonction du prix du baril de pétrole mondial. Qui peut en évaluer le coût dans 12 mois? Il est donc impossible de comparer mathématiquement des offres indexées et non indexées : on peut juste faire des hypothèses d'évolution raisonnable...

Un groupement d'entreprises peut être intéressant pour la négociation d'un meilleur tarif d'un contrat de fourniture. Plus d'infos sur www.energypooling.be.

ÉTAPE 3 - LE SUIVI DU CONTRAT

Une fois le contrat signé, il faudra vérifier régulièrement l'exactitude de la facturation.

Dans le cadre du marché libéralisé, les durées des contrats de fourniture sont de 1, 2 ou 3 ans maximum. Il faudra donc renouveler régulièrement l'appel d'offres en actualisant le "cahier des charges" (voir étape 1) en fonction de l'évolution du marché et du fonctionnement de l'entreprise.

De par la libéralisation du marché de l'énergie, le contrat de fourniture devient donc un document qui doit faire l'objet de toutes les attentions et que l'on doit éviter de laisser s'empoussiérer au fond d'un tiroir.

Se faire aider pour la négociation ?

Faute de temps, de moyen et/ou de compétences en interne pour aborder et affronter au mieux la préparation et la négociation du contrat d'approvisionnement (multitude de fournisseurs, appels d'offres, suivi du marché...), une solution pourrait consister à confier une partie ou la totalité des démarches à des spécialistes de la négociation de contrat de fourniture d'énergie.

Ces consultants peuvent vous aider dans la rédaction du cahier des charges (et donc définir précisément les besoins), vous assister pour comparer les offres et vous orienter vers le fournisseur répondant au mieux à vos besoins et contraintes, ainsi que vous tenir informé sur l'évolution du marché.

POUR EN SAVOIR PLUS :

www.energieplus-lesite.be

www.cwape.be

www.monenergie.be

www.creg.be



Dernière révision : avril 2011

Document réalisé par :



Union Wallonne des Entreprises

Chemin du Stocquoy 3

B-1300 WAVRE

Tél: 010/47.19.43

environnement@uwe.be

www.environnement-entreprise.be

Avec le soutien de :

