

**Les pratiques d'achat  
d'électricité et de gaz naturel  
des entreprises françaises**

**Edition 2018**

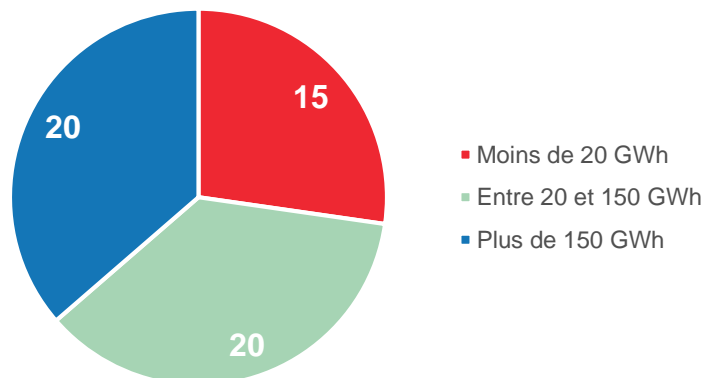
## Contenu de l'étude

1. Object de l'étude
2. Méthodologie
3. Modalités de mise en concurrence
4. Durée de contractualisation
5. Tarification de l'énergie
6. Engagement de volume
7. Gestion du risque lié à la volatilité des prix
8. Performance achat
9. Eleneo en bref

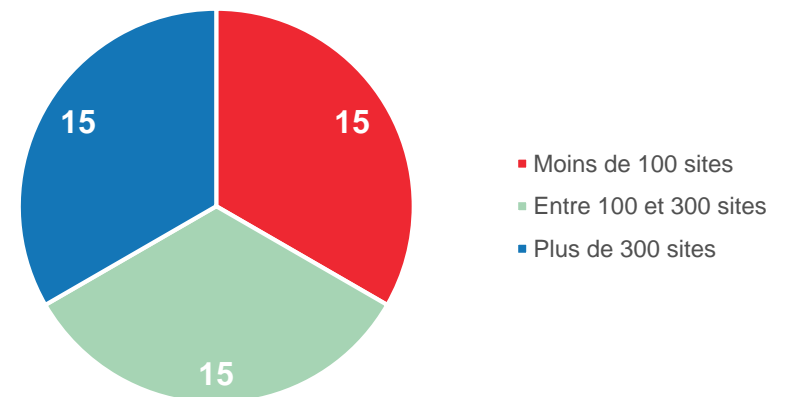
- **LA PRÉSENTE ÉTUDE FAIT LE POINT SUR LES PRATIQUES DES ENTREPRISES EN MATIÈRE D'ACHAT D'ÉLECTRICITÉ ET DE GAZ NATUREL**
- Les pratiques des entreprises en matière d'achat d'électricité et de gaz naturel évoluent au gré des modifications réglementaires (disparition des tarifs réglementés, apparition du marché de capacité) et du contexte de marché. Les directions générales ont globalement pris conscience des enjeux liés à la maîtrise des conditions d'achat et des risques liés à la volatilité des prix de marché.
- Nous avons conduit une centaine d'entretiens avec des acheteurs responsables de la catégorie, dans des entreprises de différentes tailles.
- Les entretiens ont porté sur les questions suivantes : modalités de mise en concurrence, durée de contractualisation, tarification de l'énergie, contraintes d'engagement de volume, gestion du risque lié à la volatilité des prix de marché, mesure de la performance achat.
- Les pratiques d'achat dépendent du niveau de consommation, du poids de la dépense énergétique dans les coûts, de la taille des organisations et du secteur d'activité (industrie, tertiaire). Elles diffèrent enfin légèrement selon l'énergie considérée (électricité, gaz naturel).

- L'ÉTUDE COUVRE UNE CENTAINE D'ENTREPRISES DE TAILLES DIFFÉRENTES APPARTENANT À DIFFÉRENTS SECTEURS D'ACTIVITÉ
- Industrie : métallurgie, minéraux non métalliques, chimie, pharmacie, agroalimentaire, papier, automobile, plasturgie, machines et équipements.
- Tertiaire : grande distribution, télécommunications et centres de données, restauration et hébergement, banques, bâtiments et travaux publics, transport et logistique, réseaux d'infrastructures.

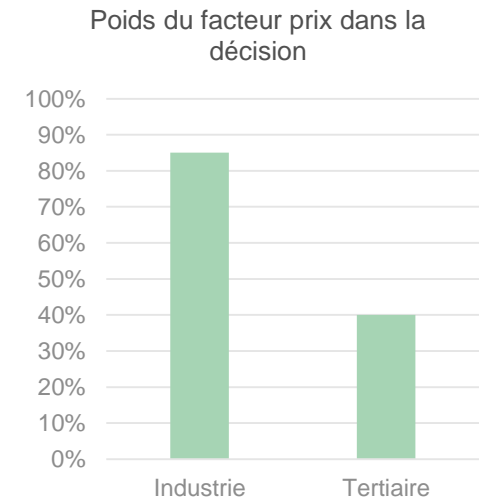
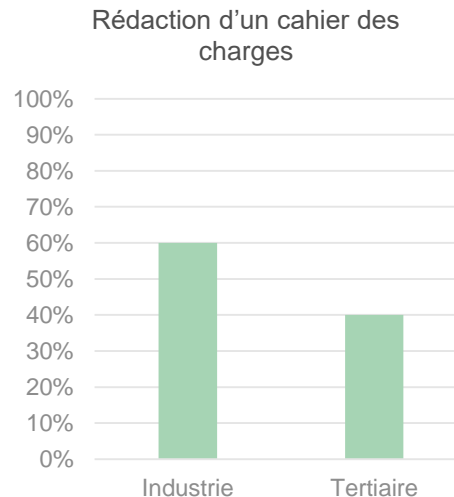
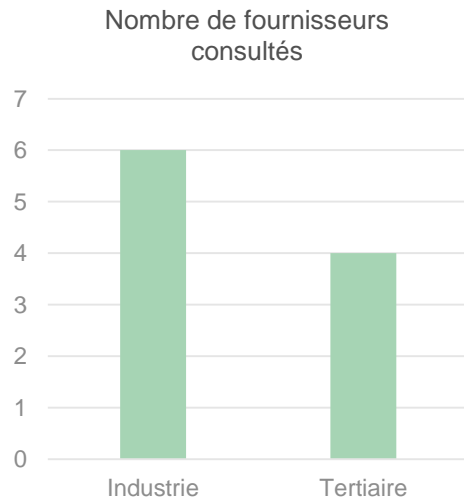
Répartition des sociétés interviewées dans l'industrie par niveau de consommation



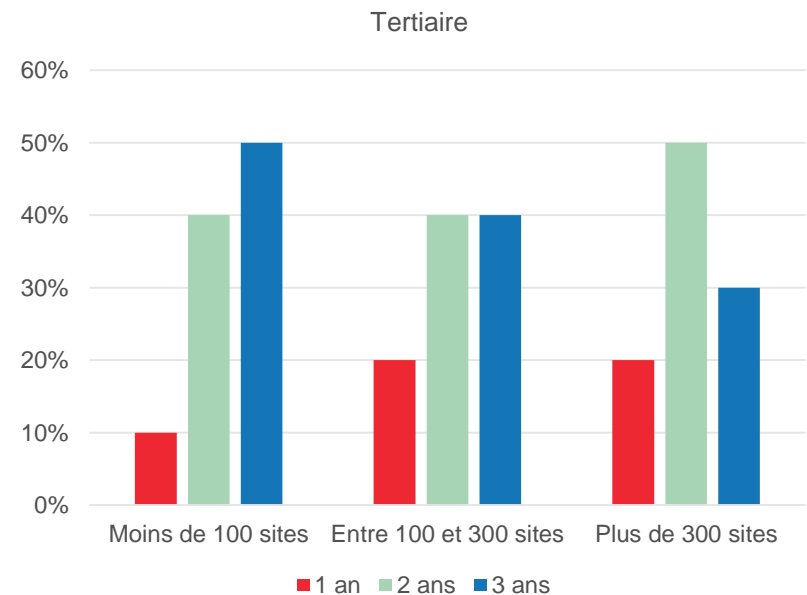
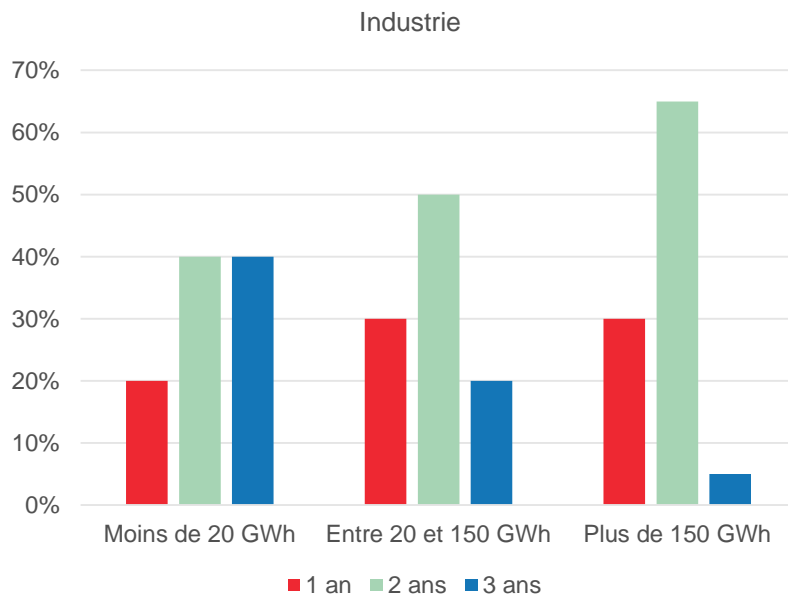
Répartition des sociétés interviewées dans le tertiaire en fonction du nombre de sites par société



- 70% DES ENTREPRISES INTERROGÉES AVAIENT ORGANISÉ UN APPEL D'OFFRES AU COURS DES 24 DERNIERS MOIS ET 40% AVAIENT CHANGÉ DE FOURNISSEUR À L'ISSUE DE L'APPEL D'OFFRES
- La taille n'apparaît pas comme un critère déterminant dans les modalités de mise en concurrence.

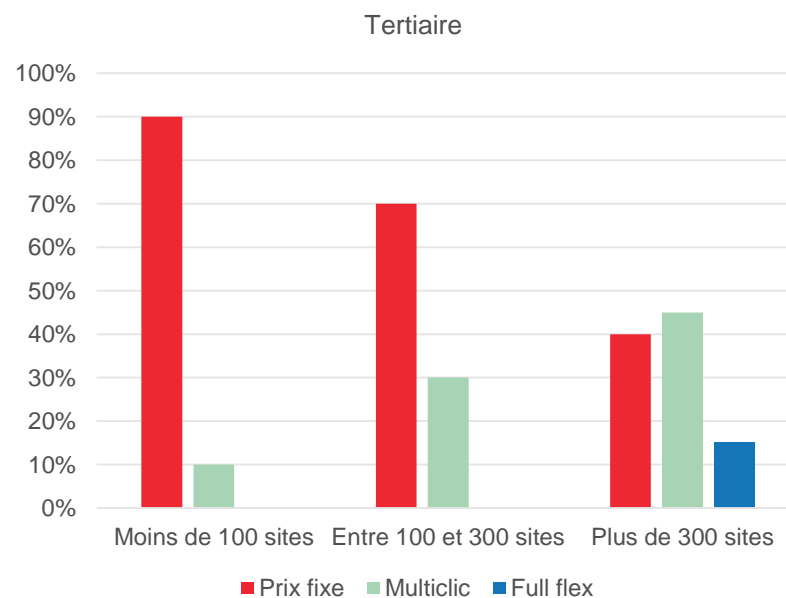
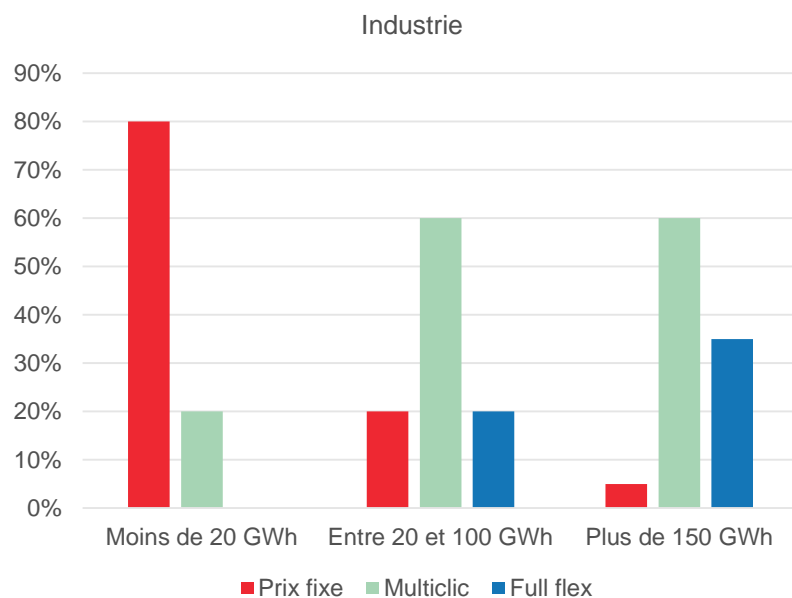


- LA MAJEURE PARTIE DES ENTREPRISES INTERROGÉES CONTRACTUALISE POUR DES DURÉES INFÉRIEURES OU ÉGALES À 2 ANS
- Plus les entreprises sont grandes, moins elles optent pour des contrats longs.
- Deux ans semble la durée la plus répandue.



## 5 Tarification de l'énergie

- LES FORMULES DE PRIX CHOISIES PAR LES ENTREPRISES INTERROGÉES VARIENT EN FONCTION DE LA TAILLE ET DU SECTEUR D'ACTIVITÉ
- La plupart des contrats de gaz naturel sont des contrats à prix flottant, avec possibilité de fixer le prix par tranche.
- Les grandes entreprises choisissent dans leur grande majorité des contrats multiclic ou full flex.



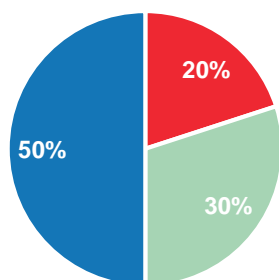
- LES CONTRAINTES D'ENGAGEMENT DE VOLUME NÉGOCIÉES VARIENT SELON LE SECTEUR D'ACTIVITÉ ET L'ÉNERGIE

	Electricité	Gaz naturel
Industrie	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Fourniture complète et ajustée sans contrainte de volume.</li> <li>• Remise possible en cas de communication au fournisseur de prévisions de consommation au pas horaire.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Tunnel de tolérance à +/- 10% autour d'une consommation annuelle de référence.</li> <li>• Rachat du gaz excédentaire ou revente du gaz manquant à un prix représentatif des conditions de marché assorti de pénalités (10% du prix).</li> </ul>
Tertiaire	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Fourniture complète et ajustée sans contrainte de volume.</li> <li>• Clause de respiration du périmètre qui permet de rajouter des sites au contrat ou d'enlever des sites du contrat dans une limite de 10% sans pénalité.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Fourniture complète et ajustée sans contrainte de volume.</li> <li>• Clause de respiration du périmètre qui permet de rajouter des sites au contrat ou d'enlever des sites du contrat dans une limite de 10% sans pénalité.</li> </ul>



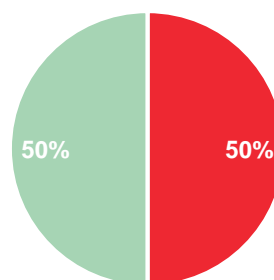
- **LES CONTRATS MULTICLIC SONT L'INSTRUMENT LE PLUS COURAMMENT UTILISÉ PAR LES ENTREPRISES POUR GÉRER LE RISQUE LIÉ À LA VOLATILITÉ DES PRIX DE MARCHÉ**
- Dans un contrat multiclic, le prix de la fourniture est fixé par tranche (« clic ») entre la date d'acceptation de l'offre et la date de démarrage des livraisons.
- Les contrats Full flex, qui permettent de fixer et de défixer des positions à tout moment, y compris après le démarrage des livraisons, et qui restaient l'apanage des grandes entreprises, sont aujourd'hui adoptés plus largement.

Nombre de clics



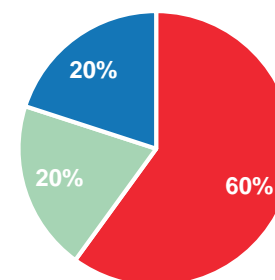
■ Moins de 4 ■ De 4 à 8 ■ Plus de 8

Fixation du prix



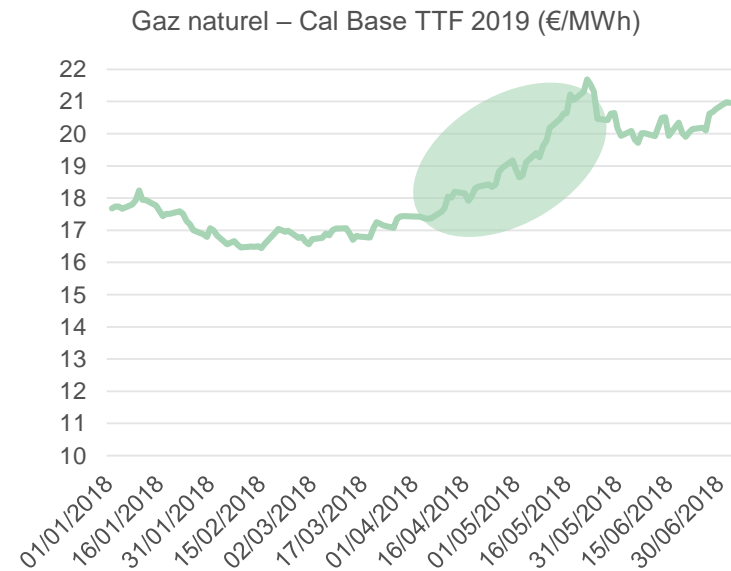
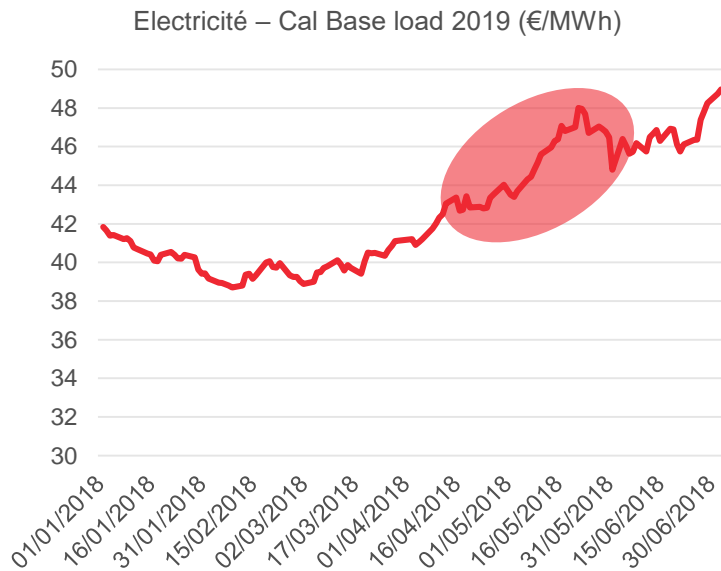
■ Avant la livraison ■ Pendant la livraison

Produits sous-jacents



■ Cal ■ Trimestre ■ Mois

- LES ENTREPRISES ONT EU DU MAL À ANTICIPER LA HAUSSE DES PRIX DE L'ÉNERGIE EN 2018
- Au 1<sup>er</sup> juillet, plus de 60% des entreprises n'avaient pas fixé leur prix pour 2019 en totalité.
- Parmi celles qui l'ont fixé, 80% l'ont fixé dans la phase de montée des prix.



- LA MISE EN CONCURRENCE DES FOURNISSEURS PERMET D'OBTENIR DE MEILLEURES CONDITIONS PRIX ET HORS PRIX
- Les résultats obtenus sont d'autant plus significatifs que la consultation a été convenablement formalisée.
- Même des entreprises dont la consommation est modeste peuvent obtenir des conditions attractives de leurs fournisseurs

Gains réalisés à l'issue d'une consultation formelle	% d'entreprises répondant oui
Baisse de prix significative	50%
Davantage de flexibilité dans les engagements de volume	70%
Formule de prix mieux adaptée	80%
Davantage d'options en matière de couverture du risque de prix	60%
Des engagements du fournisseur en matière de service	70%

- **UNE PRÉSENCE EUROPÉENNE**

- Eleneo aide les entreprises et les collectivités publiques à négocier puis à gérer des contrats de fourniture d'énergie électrique et de gaz naturel sur les marchés dérégulés en France et en Europe.
- Eleneo gère des contrats d'achat d'énergie pour plus de 20 000 sites représentant une consommation totale d'énergie de l'ordre de 20 TWh en Europe.

- **UNE ÉQUIPE EXPÉRIMENTÉE**

- Notre équipe de vingt personnes est installée à Paris et à Lille.
- Les consultants d'Eleneo ont entre 5 et 15 ans d'expérience professionnelle dans le secteur de l'énergie
- Depuis sa création en 2009, Eleneo a réalisé plus de 150 missions de conseil et accompagné des entreprises dans tous les secteurs d'activité.

- **UN ACTEUR INDÉPENDANT**

- Les fondateurs d'Eleneo détiennent 75% du capital de l'entreprise, le reste du capital étant détenu par le fonds d'investissement Odysée Venture.