

CONTRAT GAZ & ÉLECTRICITÉ

*Comment optimiser
l'achat d'énergies dans
votre entreprise ?*

La méthode experte et simplifiée
pour obtenir les meilleurs prix,
clauses contractuelles et services.



Une méthode structurée, du cadrage à la mise en service

01.

Définir les objectifs de l'appel d'offres

02.

Collecter et fiabiliser les données de consommation

03.

Choisir la stratégie d'achat : prix fixe, indexé ou structuré (ou flexible ou dynamique)

04.

Construire un cahier des charges complet et exigeant

05.

Sélectionner les fournisseurs à consulter

06.

Lancer la consultation au bon moment

07.

Analyser les offres avec une grille de comparaison professionnelle

08.

Négocier les prix, les clauses et les services

09.

Finaliser le contrat et préparer la mise en service

10.

Conclusion, annexes, lettre de résiliation, glossaire

Pourquoi une méthode d'achat structurée change tout ?

Dans un marché énergétique volatil, complexe et fortement réglementé, la réussite d'un appel d'offres ne dépend plus seulement du prix mais aussi de l'accompagnement tout au long de la vie du contrat.

Elle repose en premier lieu sur une préparation rigoureuse, une maîtrise des leviers contractuels, et une stratégie de consultation qui permet d'obtenir le meilleur du marché.

Ce guide vous donne la méthode utilisée par les acheteurs les plus performants, afin que votre prochain appel d'offres soit un succès mesurable : prix optimisés, clauses sécurisées, services adaptés, visibilité à long terme.

Spoiler : *N'attendez pas le dernier moment pour renouveler vos contrats d'énergie*

Le petit +

Pour simplifier votre démarche, utilisez les annexes (et l'Excel joint) pour constituer rapidement votre cahier des charges et gagner un temps précieux tout en améliorant significativement votre compréhension du marché, des offres remises et ainsi clarifier vos choix pour un pilotage efficient de vos coûts énergétiques.

01. Définir les objectifs de l'appel d'offres



OBJECTIFS

A

Clarifier les priorités :

Prix, visibilité, flexibilité, services, reporting, performance environnementale.

B

Déterminer les contraintes internes :

Budget, calendrier, politique d'achat (circuit de décision, signataire...), contraintes techniques liées notamment à l'évolution de vos consommations en cours de contrat.

C

Identifier les risques à maîtriser :

Volatilité, indexation, pénalités, évolutions réglementaires (décarbonation...)



GAINS POSSIBLES



**CAHIER DES CHARGES
CRÉDIBLE**



**MEILLEURE
COMPARABILITÉ**



**RÉDUCTION DES
RISQUES**



POINTS D'ATTENTION

- **Ne pas se limiter au prix :** les clauses contractuelles peuvent coûter plus cher que le kWh notamment dans vos projets à venir de décarbonation.
- **Mesurer le poids de vos exigences :** éviter les surprimes dans le prix.
- **Anticiper les évolutions réglementaires** (fin de l'ARENH -VNU, tensions sur l'acheminement des énergies, la taxonomie -coûts du CO²- et objectifs RSE -certificats verts, biométhane, PPA, électrification des usages etc.).

02.

Collecter et fiabiliser les données de consommation



OBJECTIFS

A

Obtenir une vision précise :

Des volumes, puissances souscrites, profils, courbes de charge, profondeur de l'historique de consommation, options tarifaires.

B

Identifier les sites à enjeux :

Forts appels de puissance, saisonnalité, multisites, sites en développement.

C

Déterminer vos dates d'échéance :

Alignement des échéances de vos sites en vue de massifier l'achat et ne pas vous retrouver « piégés » par les reconductions tacites.



GAINS POSSIBLES



OFFRES DIMENSIONNÉES

Des offres parfaitement dimensionnées ou des clauses contractuelles de flexibilité en vue des évolutions a fortiori si programmées.



OPTIMISATION DES OPTIONS TARIFAIRES

La bonne puissance souscrite en électricité (déterminant le TURPE) et le bon tarif de distribution en gaz (ATRD) voire la bonne CAR (impactant l'ATRT). En effet, en sus d'améliorer vos coûts de distribution, l'optimisation tarifaire recalibre le montant de la CTA car indexée sur la part fixe de distribution.



RÉDUCTION DES RISQUES

Une réduction des risques de surcoûts cachés.



POINTS D'ATTENTION

- Vérifier la **qualité des données** issues des GRD (Enedis, GRDF, factures).
- **Intégrer les projets futurs** : extensions, fermetures, électrification, nouvelles chaudières, etc.
- Identifier les **sites en fin de contrat**.

03.

Choisir la stratégie d'achat : prix fixe, indexé ou structuré



OBJECTIFS

A

Déterminer le modèle adapté :

Déterminer la formule de prix la plus adaptée à votre profil de consommation, vos évolutions et à votre tolérance au risque.

B

Optimiser le timing d'achat :

Aligner votre prise de décision avec le contexte marché.



GAINS POSSIBLES



RÉDUCTION DU COÛT

Une réduction significative du coût total (jusqu'à 10 % selon la stratégie) si vous mesurez le risque acceptable -zéro risque = coût élevé.



MEILLEURE MAÎTRISE

Une meilleure maîtrise de votre budget énergie.



OPPORTUNITÉS DE MARCHÉ

Garder une position ouverte (à prix variable) pour saisir les opportunités de marché.



POINTS D'ATTENTION

- **Les offres indexées** nécessitent un suivi actif régulier.
- **Les offres fixes** peuvent être coûteuses si achetées au mauvais moment.
- **Les offres structurées** doivent être parfaitement comprises et suivies au pas trimestriel a minima (produits de couverture, fenêtres d'achat, pilotage etc.).

04.

Construire un cahier des charges complet et exigeant



OBJECTIFS

A

Définir clairement les attentes :

Prix, indexation, services, clauses, pénalités, reporting, facturation.

B

Encadrer les prix remis par les fournisseurs :

Pour éviter les interprétations et harmoniser le rendu.

C

Écueils à éviter :

Opter pour un prix variable quand on atteint un point bas du marché ; ou fixer son prix sur une période longue en pleine crise énergétique.



GAINS POSSIBLES



OFFRES COMPARABLES

Des offres comparables et transparentes.



RÉDUCTION DES RISQUES

Une réduction des risques contractuels.



MEILLEURE QUALITÉ DE SERVICE

Une meilleure qualité de service sur la durée du contrat.



POINTS D'ATTENTION

- **Exiger un détail complet** et contextualisé des composantes de prix (exigez une revue de marché et réglementaire).
- **Encadrer** les clauses de révision de prix.
- **Définir le niveau de service attendu** délais de réponse, gestion des litiges, qualité du reporting.

05.

Sélectionner les fournisseurs à consulter



OBJECTIFS

A

Identifier les fournisseurs réellement compétitifs sur votre segment :

A minima : un « historique », un alternatif majeur et un second alternatif, ou directement 3 alternatifs « challengers » dont un au moins est expérimenté de longue date sur les marchés de l'énergie.

B

Garantir une concurrence :

Saine et efficace



GAINS POSSIBLES



OFFRES AGRESSIVES



CONTRATS SOUPLES



**MEILLEURE
ADÉQUATION**

Une meilleure adéquation entre votre profil et les capacités du fournisseur (éviter les services que vous n'utilisez pas et pourtant inclus dans le prix).



POINTS D'ATTENTION

- **Ne pas sur-solliciter** trop de fournisseurs = moins d'engagement.
- **Vérifier la solidité** financière et la qualité opérationnelle.
- **Intégrer les fournisseurs spécialisés** selon votre cahier des charges (ex : biométhane, électricité verte, PPA).

06.

Lancer la consultation au bon moment



OBJECTIFS

A

Profiter des fenêtres de marché favorables .

B

Donner aux fournisseurs un délai suffisant :
Pour produire une offre optimisée.



GAINS POSSIBLES



PRIX BAS



QUALITÉ DES OFFRES



**RÉDUCTION DES
MARGES DE SÉCURITÉ**

Moins de volatilité sur le marché au moment de la décision, c'est moins de primes de risque dans votre prix final



POINTS D'ATTENTION

- **Demander systématiquement une ou plusieurs revues de marché (contexte à chaque remise de prix)** afin d'éviter les périodes de forte volatilité (annonces réglementaires, tensions géopolitiques).
- **Anticiper** d'au moins 6 mois vos renouvellements (éviter les consultations tardives, défavorables à la négociation et au prix).

07.

Analyser les offres avec une grille de comparaison pro.



OBJECTIFS

A

Comparer :

Les offres sur des bases homogènes.

B

Identifier :

Les coûts cachés et les clauses à risque.

C

Mesurer l'écart de budget :

Entre les différentes formules de prix (fixe, indexé...).

D

Mesurer votre tolérance :

Au niveau de risque sur les formules indexées ou flexibles (benchmark : niveau de risque accepté en général de + 15% du budget) afin de réduire votre budget.



GAINS POSSIBLES



DÉCISION OBJECTIVE



**RÉDUCTION DES
RISQUES DE SURCÔÛTS**



**MEILLEURE
NÉGOCIATION**



POINTS D'ATTENTION

- **Vérifier les clauses de révision du prix matière et des obligations :** (CEE, CPB, ETS2...), l'indexation, les pénalités, les modalités de résiliation...
- **Organiser plusieurs tours.**
- **Anticiper les délais internes de validation :** plus le délai de signature est long plus le prix est élevé. Soyez réactif, ce qu'une bonne préparation de l'achat en amont permet amplement.
- **Comparer les services :** reporting, portail client, facturation, gestion multisites, capacité d'intégration de garanties d'origine, et/ou de renégocier votre prix, même fixe, en cours de contrat...

08.

Négocier les prix, les clauses et les services



OBJECTIFS

A

Obtenir le meilleur prix possible :
Ou améliorer la qualité contractuelle.

B

Sécuriser les clauses critiques :
Indexation, pénalités, obligations du fournisseur, résiliation, garantie de service.



GAINS POSSIBLES



MEILLEURE PROTECTION

Des offres comparables et transparentes.



RELATION ÉQUILIBRÉE

Une réduction des risques contractuels.



POINTS D'ATTENTION

- **Ne pas se focaliser uniquement sur le prix de l'énergie :** les clauses contractuelles peuvent coûter plus cher.
- **Organiser plusieurs tours.**
- **Anticiper les délais internes de validation :** la durée de validité du prix doit être courte afin d'améliorer sa compétitivité. Les clauses contractuelles auront été validées précédemment.

09.

Finaliser le contrat et préparer la mise en service



OBJECTIFS

A

Sécuriser :

La signature et éviter les erreurs de bascule.

B

Préparer la transition :

Avec l'ancien fournisseur.



GAINS POSSIBLES



MISE EN SERVICE FLUIDE

Une mise en service fluide et sans interruption.



RÉDUCTION DES LITIGES

Vérifier la concordance des dates de début de contrat



MEILLEURE QUALITÉ DE SUIVI

Demandez vos accès à votre espace en ligne pour suivre vos



POINTS D'ATTENTION

- **Vérifier les dates** de début de fourniture.
- **Exiger** des engagements écrits sur les services.
- **Vérifier les conditions de facturation** et de gestion des litiges.
- **Contrôler** les factures pour détecter les anomalies.

Une méthode qui garantit performance, sécurité et transparence

En appliquant cette stratégie, votre entreprise maximise ses chances d'obtenir :



Les meilleurs prix du marché



Des clauses contractuelles protectrices



Des services adaptés à vos enjeux opérationnels



Une stratégie à long terme pilotable sur vos coûts énergétiques

Cette méthode est celle utilisée par les **acheteurs experts et les grands comptes** pour sécuriser leurs contrats gaz et électricité dans un contexte de marché complexe.

Faites-nous part de vos résultats, de vos remarques et suggestions, et consultez-nous :

Depuis plus de 68 ans, Dyneff gère les contrats d'énergies de dizaines de milliers de clients sur toute la France et les conseille pour leur apporter de la visibilité sur leurs budgets présents et futurs : pourquoi pas vous ?

Le petit

Pour préparer sa mise en œuvre, Dyneff met à votre disposition dans les annexes suivantes, des grilles de lecture, de comparaison pour faciliter votre achat : de son organisation à sa conclusion.

Annexes

*Pour préparer, comparer
et sécuriser votre appel d'offres*

08

OUTILS & MODÈLES

Des grilles de lecture à utiliser comme base de cahier des charges et de comparaison fournisseurs.

 **Retourner au
sommaire**

Informations générales

CRITÈRES	Offre Fournisseur A	Offre Fournisseur B	Offre Fournisseur C
Nom du fournisseur			
Années d'expérience			
Energie(s)			
Type d'offre <i>(fixe/indexée/dynamique)</i>			
Durée du contrat			
Date de validité de l'offre			
Interlocuteur dédié <i>(nom/prénom)</i>			
Coordonnées			

Analyse économique Électricité

L'important pour l'acheteur est de **décomposer chaque variable de coûts** et de **dissocier les prix libres des prix régulés** (vérifier que le fournisseur applique les prix régulés à l'euro/l'euro).

dyneff
électricité & gaz

Données Techniques & Commerciales

Energie	Numéro de Site	Fournisseur	PRM	SIRET	Code Postal	Ville	Consom mation (MWh)	Puissance souscrite kVA	SEGMENT	Début de fourniture	Fin de fourniture	Nature du prix fixe, variable, dynamique
Electricité	1											
	2											
	3											
	4											
	5											
	.../...											

Part Variable											Part Fixe		Taxes			Budget Annuel		Prix Hors Toutes Taxes	
Prix Electron au MWh						CEE	Garanties d'Origine		Capacité	TURPE		Accise	CTA	TVA 20%	HTVA	TTC	Somme des parts Variables €/MWh	Somme des parts Fixes €/an	
si HP/HC saisonnalisées							Prix au MWh	Prix au MWh		%	Prix au MWh								Variable
Base	HP	HC	HPH	HCH	Pointe														

TOTAUX

Analyse économique Gaz

L'important pour l'acheteur est de **décomposer chaque variable de coûts** et de **dissocier les prix libres des prix régulés** (vérifier que le fournisseur applique les prix régulés à l'euro/l'euro).

dyneff
électricité & gaz

Données Techniques & Commerciales

Energie	Numéro de Site	Fournisseur	PCE	SIRET	Code Postal	Ville	CAR (MWh)	Profil	Tarif de Distribution	Début de fourniture	Fin de fourniture	Nature du prix fixe, variable, dynamique
Gaz	1											
	2											
	3											
	4											
	5											
	.../...											

Part Variable						Part Fixe				Taxes			Budget Annuel		Prix Hors Toutes Taxes	
Prix Molécule	CEE	Garanties d'Origine		CPB	ETS2	ARTD			ATRT	Accise	CTA	TVA 20%	HTVA	TTC	Somme des parts Variables €/MWh	Somme des parts Fixes €/an
Prix au MWh	Prix au MWh	Prix au MWh	%	Prix au MWh	Prix au MWh	Variable	Fixe	TDN	Transport							

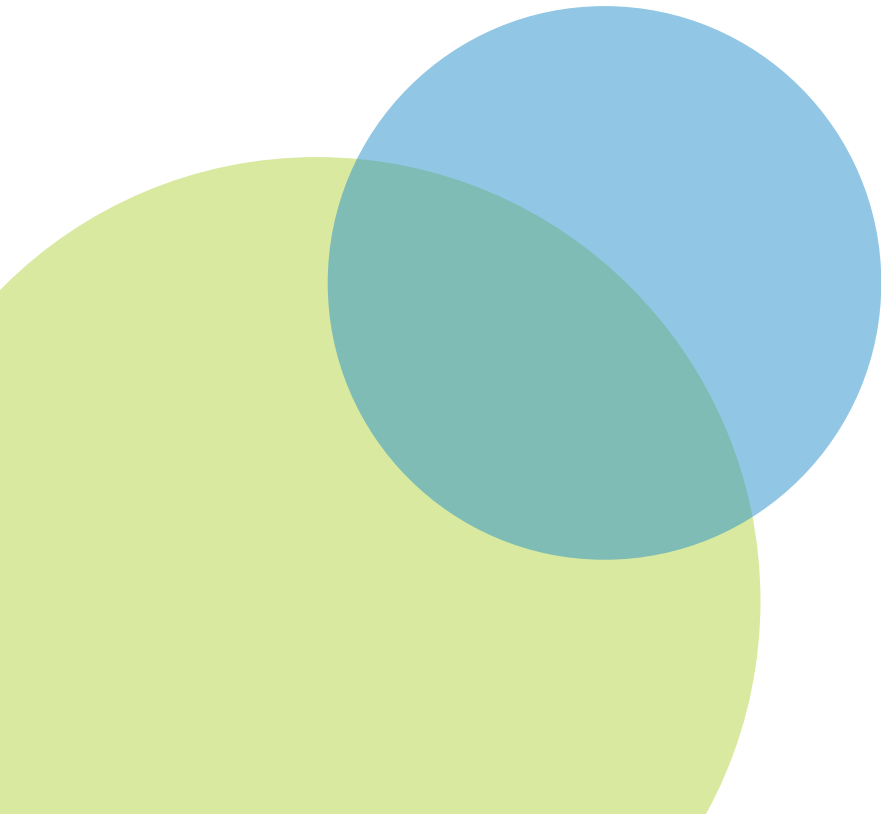
TOTAUX

Analyse des clauses contractuelles

Clauses contractuelles		Fournisseur A	Fournisseur B	Fournisseur C	Commentaires
Indexation (formules détaillées)	Molécule/électron (sauf si prix fixe)				Le prix doit être déterminé AVANT la période de consommation ; noter la fréquence de révision
	CEE				Rejeter les clauses de révision à la discrétion du fournisseur (sans formule de révision ou avec un plafond déraisonnable/trop élevé)
	CPB				
	ETS2				
	Capacité				
Conditions de résiliation	GO				
	Préavis avant l'échéance				Important en cas de reconduction tacite
	Pénalités : Montant				Noter le pourcentage du prix appliqué
Engagements de volume (oui/non)	Pénalités : Quantité				Noter la quantité sur laquelle sont calculées les pénalités
					Peut amener un gain sur le prix (et intéressant si vos consommations sont régulières d'une année sur l'autre)
Flexibilité (tolérance, modulation)					A partir de quelle déviation de vos consommations devez-vous informer votre fournisseur... quel impact (économique notamment) ? ET/OU : Pouvez-vous intégrer/sortir des nouveaux sites au contrat et pour quel volume ?
Durée					Harmoniser les durées proposées (améliore la comparabilité des offres)
Garantie financière	Dépôt de Garantie				Permet au fournisseur de sécuriser son crédit-Cient et ainsi de ne pas mettre ce risque dans le prix de la molécule
	Caution solidaire				
	Garantie bancaire				

Services & Qualité opérationnelle

Services	Fournisseur A	Fournisseur B	Fournisseur C
Portail client			
Reporting (fréquence, détails)			
Facturation multi sites			
Accès à votre conseiller par téléphone			
Accompagnement marché			
Modalités de facturation			
Modalités de paiement			



Synthèse & scoring

Critère	Pondération	Fournisseur A	Fournisseur B	Fournisseur C
Prix	0,4			
Clauses contractuelles	0,3			
Services	0,15			
Qualité du conseil (Fiabilité, ouverture...)	0,15			
Score final	1			

Les 12 étapes pour un appel d'offres Électricité et Gaz réussi



01 COLLECTE DES DONNÉES

- Historique de consommation
- Courbes de charge
- Puissances souscrites
- Options tarifaires
- Sites à enjeux



02 FIABILISATION ET MISE EN FORME

- Nettoyage des données
- Vérification GRD (Enedis, GRDF)
- Projection des évolutions (nouveaux sites, fermetures)



03 DÉFINITION DES OBJECTIFS

- Budget
- Visibilité /performance
- Flexibilité (entrée/sortie de sites) & part de consommations à prix variable acceptable pour réduire le budget ou améliorer les clauses contractuelles (pénalités)
- Services attendus avant, pendant et après la consultation
- RSE / énergie verte



04 CHOIX DE LA STRATÉGIE D'ACHAT

- Prix fixe
- Indexé marché
- Structuré /dynamique (fenêtres d'achat, produits de couverture, part infime à prix variable...)



05 CONSTRUCTION DU CAHIER DES CHARGES

- Grilles d'analyse de prix annexées
- Clauses contractuelles
- Services attendus
- Revue de marché (le bon moment, la bonne formule de prix, la bonne durée)



06 SÉLECTION DES FOURNISSEURS

- Compétitivité
- Expérience
- Spécialisation (biométhane, PPA, etc.)
- Souplesse contractuelle (révision du prix fixe en cours de contrat...)



07 LANCEMENT DE LA CONSULTATION

- Timing marché (Cf revue de marché et l'anticipation de vos échéances)
- Délai de réponse
- Transparence des règles



08 ANALYSE DES OFFRES

- Comparatif économique
- Analyse des clauses & services
- Identification des risques & scoring



09 NÉGOCIATION

- Prix
- Clauses
- Services
- Engagements écrits



10 FINALISATION DU CONTRAT

- Vérification des données
- Signature
- Transmission GRD et lettre de résiliation auprès de votre ancien fournisseur



11 BASCULE & MISE EN PLACE

- Suivi des premières factures
- Correction des anomalies
- Validation des puissances / options



12 SUIVI ANNUEL ET ANTICIPATION

- Bilan de consommation
- Suivi du budget et recherche d'économies d'énergie
- Analyse des évolutions réglementaires
- Préparation du prochain appel d'offres
- Envoi de la lettre de résiliation à échéance pour éviter la tacite reconduction

Lettre de résiliation à échéance

(A imprimer sur papier à en-tête de votre société)

VOTRE LOGO

Objet : Résiliation du contrat de fourniture d'énergie à échéance

Madame, Monsieur,

Conformément aux conditions générales de notre contrat de fourniture **[gaz / électricité]** référencé **[numéro du contrat]**, nous vous informons de notre décision de **ne pas reconduire celui-ci à son échéance**, fixée au **[date]** pour la fourniture en énergie du/des PDL/PCE **[12345678912345]**...

Cette résiliation est effectuée dans le respect du préavis contractuel. Nous vous remercions de bien vouloir nous confirmer la prise en compte de cette demande et de nous transmettre, le cas échéant, les modalités de fin de contrat.

Nous restons à votre disposition pour toute information complémentaire.

Cordialement,

[Nom / Fonction / Société]

[Coordonnées]



Glossaire

Les principaux termes économiques, réglementaires et techniques utilisés dans le secteur de l'énergie.

A

Accise : Précédemment désignée par la TICGN en gaz (Taxe Intérieure sur la Consommation de Gaz Naturel), Contribution au Service Public de l'Électricité (CSPE) ou Taxe Intérieure sur la Consommation Finale d'Électricité (TICFE) pour l'électricité, l'accise vise à financer les charges de service public de l'énergie. Les montants collectés sont réévalués périodiquement pour s'adapter aux besoins du secteur énergétique.

Abonnement : À ne pas confondre avec les coûts d'acheminement. Chez certains fournisseurs d'énergie, ce surcoût peut être présent et correspondre :

- Soit à une marge fixe (en sus de la marge variable sur le prix du MWh)
- Soit à des frais liés à une prestation de service telle l'accès à des conseillers par téléphone ou à un espace en ligne...

Acheminement : Coûts de Transport, Stockage (en gaz) et de Distribution – Chez Dyneff, ils sont facturés au coût réel (et redistribués aux Gestionnaires de Réseau) pour plus de transparence :

- En Électricité : il s'agit du TURPE (voir définition)
- En Gaz : il s'agit de l'ATRD et de l'ATRT (voir définitions)

ATRD (Accès des Tiers au Réseau de Distribution) : tarif évalué/réajusté chaque 1er juillet par la CRE (voir définition), il est composé de deux termes fixes en €/an et d'un terme variable en €/MWh. Le premier terme fixe dépend de votre Consommation Annuelle de Référence (CAR) et de la technologie de relève de votre compteur, le second dépend de la dimension de votre compteur (de son débit). Ce dernier terme est apparu au 1er juillet 2026 sous la dénomination de Terme de Débit Normalisé.

ATRT (Accès des Tiers au Réseau de Transport) : tarif évalué/réajusté chaque 1er avril par la CRE (voir définition), il est composé d'un tarif pour le réseau principal (interconnexion avec le Point d'Entrée du Gaz, les méthaniers et le stockage) et régional (composé des éléments du réseau qui acheminent le gaz depuis le réseau principal jusqu'au PITD -voir définition- ou réseau de distribution)

4 composantes de coûts induites :

- Capacité de livraison
- Capacité régionale
- Capacité de sortie
- Terme tarifaire de stockage

Si chaque terme tarifaire est régulé (identique pour tous les consommateurs), le prix final est propre à vos caractéristiques :

- Votre localisation géographique (distance parcourue par le gaz),
- Votre consommation annuelle de référence (capacité réservée pour acheminer le bon volume de gaz)
- Votre profil de consommation (besoin hivernal impactant le coût du stockage)

B

Backwardation : se dit du marché de l'énergie (la bourse – EEX) lorsque les prix des échéances lointaines (ex. CAL 30 -pour année calendaire 2030) sont plus bas que le prix des échéances à court terme (ex. CAL 28)

Bearish : Terme anglais utilisé pour définir une situation dans laquelle les acteurs du marché anticipent un mouvement à la baisse du prix du marché.

Bullish : Terme anglais utilisé pour définir une situation dans laquelle les acteurs du marché anticipent un mouvement à la hausse du prix du marché.

Biogaz : gaz renouvelable à la sortie du méthanisateur (la méthanisation est le process de fabrication principal du biogaz bien que d'autres procédés existent par ailleurs, à une échelle plus confidentielle. Elle consiste en la digestion anaérobie de matières organiques. En effet, privées d'oxygène, les bactéries engendrent la production de méthane).

Biométhane : biogaz qui a été épuré (déshydraté, désoufré...) et odorisé (avec du mercaptan) de manière à être injecté dans le réseau de distribution de gaz naturel

C

CAL : Calendar (ou calendaire, annuel) – se dit d'un produit (bloc) disponible à l'achat sur la bourse de l'énergie (EEX – marché PEG pour Dyneff). L'achat d'un bloc (volume) calendar au marché, se caractérise par la livraison quotidienne d'1/365ème de ce volume du 1er janvier au 31 décembre de l'année concernée (Achat possible uniquement avant que l'année concernée ne débute).

CAR : Consommation Annuelle de Référence déterminée par le GRD (en gaz actualisée tous les 1er avril, début de l'année gazière, sur la base des consommations N-1 corrigées de l'aléa climatique -ou autrement dit, « la consommation est ramenée à climat moyen »).

Caution solidaire : Exceptionnellement en remplacement d'un Dépôt de Garantie. Une personne morale peut se porter caution pour celle qui souscrit au contrat de fourniture d'énergie et pour laquelle un Dépôt de Garantie est exigé à l'issue de l'étude de solvabilité. Il convient alors de communiquer un bilan montrant la solidité financière de l'entreprise, qui doit être validée par le prestataire d'Assurance-Crédit de Dyneff.

CEE : Certificats d'Économies d'Énergie. Les fournisseurs d'énergie sont des « obligés », c'est-à-dire qu'ils doivent financer les économies d'énergie de certains clients (dont les codes APE correspondants sont compris entre 42 et 47), soit directement (Aide au financement de travaux permettant d'améliorer la performance énergétique de l'installation du client), soit indirectement (en achetant des CEE au marché). Le prix des CEE est variable chez Dyneff, dépendant à la fois du niveau d'obligation fixé par Décret et du niveau de prix du marché consultable sur C2EMarket

Contango : contrairement au marché en backwardation vu précédemment, se dit du marché de l'énergie (la bourse – EEX) lorsque les prix des échéances lointaines sont plus élevés que le prix des échéances à court terme.

Contrat d'énergies : Correspond aux Conditions Particulières de vente, aux Conditions Générales de Vente, aux Conditions de Distribution (porté le plus souvent par le Fournisseur pour le compte du Gestionnaire de Réseau de Distribution aussi appelé contrat GRD-F), parfois accompagné d'une délégation de pouvoirs (délégation de signature), d'un mandat SEPA autorisant le paiement par prélèvement automatique, d'un RIB vérifié, d'un Kbis récent, d'une caution solidaire...

CRE : Commission de Régulation de l'Énergie. Autorité administrative indépendante en charge du bon fonctionnement des marchés de l'électricité et du gaz en France. Elle couvre la régulation des marchés de l'électricité et du gaz naturel en France, incluant la surveillance des marchés de gros, l'accès aux réseaux, et le calcul des charges de service public.

CTA : contribution tarifaire d'acheminement – taxe collectée par le fournisseur applicable à l'ensemble des clients souscrivant à un contrat d'énergie (électricité et gaz), soumise à un taux de TVA de 20 %.

D

Date de Début de Fourniture (DDF) : démarrage de la livraison selon les termes prévus au contrat

Date de Fin de Fourniture (DFF) : fin de livraison selon les termes prévus au contrat.

Délégation de signature : il s'agit d'un document signé par le Président/Gérant/Directeur Général figurant sur le Kbis ou tout représentant légal, donnant pouvoir d'engagement de la société par un collaborateur, désigné et qui l'accepte. L'objet de la délégation de signature doit inclure sans équivoque, les contrats de fourniture d'énergie. Ce document est obligatoire pour toute signature d'un contrat par un collaborateur non mentionné au Kbis de la société cliente. Pour une association, les statuts à jour (et/ou le PV d'AG) permettent de valider les capacités des tiers à engager l'association.

Distribution : depuis le PITD (Point d'Interface Transport-Distribution... il en existe plus de mille) il s'agit des « derniers km » de réseau pour livrer le gaz jusqu'au compteur du client depuis le réseau de transport.

Droit de rétractation pour les pros : 14 jours - Il existe uniquement (en cas de démarchage) pour les sites dont la CAR est inférieure (strictement) à 30 MWh qui peuvent résilier à tout moment sans pénalités ou :

Pour les contrats de gaz : Dont l'effectif salarial est inférieur ou égal à 5 (quelle que soit la CAR)

Pour l'électricité : Dont l'effectif salarial est inférieur ou égal à 5 et dont le CA est inférieur à 2 millions d'euros.

E

EEX : European Energy Exchange est la bourse européenne de l'énergie (électricité, gaz naturel, quotas d'émission de CO2...) – les prix de marché sont consultables à la clôture sur eex.com (tous les produits : indices, SPOT, futures). Il existe une place de marché nationale par membre de l'UE. Particularité : La place de marché française s'appelle PEG (Point d'Échange du Gaz) en gaz.

Électron : Électricité (vous entendrez parler du prix de l'électricité, de l'électron ou du prix matière) qui correspond à la part fourniture.

ETS : Emission Trading Scheme : il s'agit du système européen d'échange de quotas d'émissions de dioxyde de carbone (SEQUE en français). Il constitue l'une des pierres angulaires de la politique climatique européenne. ETS1 concerne la première phase de taxation carbone destinée à la grande industrie, ETS2 concernera dès 2028 tous les points de comptage des secteurs résidentiels, tertiaires, secondaires, toute industrie non soumise à ETS1

EUA : European Union Allowances : il s'agit des quotas d'émission de l'Union Européenne qui sont alloués aux entreprises intégrées dans le système d'échange de ces quotas (EU ETS). Chacun représente le droit d'émettre une tonne de dioxyde de carbone et est disponible en quantité limitée.

F

Forward : prix indiqué par le marché (EEX) pour les échéances futures

Frais de résiliation : la résiliation à tout moment sans frais est possible pour tout client BtoB consommant moins de 30 MWh (CAR) ou dont le chiffre d'affaires est inférieur à 2 millions d'euros en électricité.

Au-delà, ils s'appliquent lorsque le contrat est résilié à la demande ou aux torts du Client avant son échéance. Ils sont justifiés sur les offres à prix fixe car le fournisseur achète la totalité de la consommation contractualisée au démarrage du contrat afin de garantir le prix de vente au client.

Sans consommation de cette énergie pour cause de résiliation du contrat avant son terme, le fournisseur doit revendre celle-ci à un prix inconnu au moment de la résiliation et différent donc de celui d'achat au démarrage du contrat : c'est ce risque qui est couvert par les frais de résiliation anticipée.

G

Garantie (dépôt de) : somme versée à la signature du contrat, garantissant au Fournisseur son risque Crédit Client (en cas de défaut de paiement). Non productif d'intérêts.

Garantie d'Origine (GO) : certificat émis par les producteurs d'énergies renouvelables attestant la production et la mise sur les réseaux d'1 MWh d'énergie renouvelable.

GNL (Gaz Naturel Liquéfié – LNG liquefied natural Gas) : se distinguant du gaz de réseau (Norvège, anciennement le gaz russe...)

GRD : Gestionnaires De Réseau (ex : GrDF pour le gaz, ENEDIS pour l'électricité)

L

LDZ (Local Distribution Zone) : Terme utilisé sur les marchés de l'énergie pour désigner les consommations d'énergies du périmètre de desserte des GRD (résidentiel, tertiaire... et hors industrie lourde ou centrales thermiques connectées au réseau de Transport)

M

Mark-to-Market : c'est la différence entre le prix d'achat de l'énergie du Fournisseur au moment de la souscription et celui de l'achat/revente de la sur/sous-consommation au moment de l'utilisation du gaz par le client ou de la revente à la suite d'une résiliation anticipée.

Mécanisme de capacité : Le mécanisme de capacité appliqué au secteur de l'électricité vise à réduire les risques de défaut d'approvisionnement en électricité lors des moments de fortes tensions pour le système (pointes). Il prend la forme d'une rémunération octroyée aux exploitants de capacités de production, de stockage ou d'effacement de consommation en contrepartie de leurs engagements de disponibilité pendant ces périodes. Cette rémunération émane des fournisseurs d'électricité qui facturent cette obligation à leurs clients.

Médiateur National de l'Énergie : Autorité publique indépendante créée par la loi du 7 décembre 2006 relative au secteur de l'énergie, dans la perspective de l'ouverture à la concurrence des marchés du gaz naturel et de l'électricité. Il a deux missions légales : participer à l'information des consommateurs sur leurs droits et proposer des solutions aux litiges.

Molécule : gaz (vous entendrez parler du prix du gaz ou du prix Molécule ou du prix matière)

Month (mois) : Sur le marché des Forwards, il s'agit du produit « mois x » disponible à l'achat, à la durée la plus courte (tout mois commencé ne peut plus être acheté)

O

Obligations du Fournisseur : Contraintes légales et économiques imposées au Fournisseur d'énergies et refacturables aux Clients (CEE, CPB, ETS, Mécanisme de Capacité...). Celles-ci s'opposent de plein droit au contrat de fourniture d'énergies. Elles sont soumises à la TVA.

P

Prévisions : Une prévision de consommation doit obligatoirement être établie sur des faits (historique de consommations, étude thermique remise par un bureau d'étude, un installateur...) aucune approximation n'est permise si l'on souhaite obtenir un prix compétitif (réduction des primes de risque Fournisseur)

Prix : distinguer les catégories de prix :

- Prix dérégulés (libre concurrence) :
 - o Energies (le prix des énergies inclut les Primes de risques, les coûts et marges du Fournisseur)
 - o Obligations du Fournisseur (CEE..)
- Prix régulés (définis par la CRE) : veiller à ce qu'ils soient identiques pour tous les fournisseurs consultés
 - o Réseau (transport, distribution, stockage...), taxes et contributions

Profils : En gaz, il s'agit de la modulation hivernale ou répartition de la consommation été/hiver. Il existe 9 profils, de P011 à P019, chacun étant plus ou moins « hivernal » -période de tension sur la consommation.

Primes de risque fournisseur : Montant « d'assurance », hors marge, ajouté au prix d'achat de l'énergie afin de couvrir les risques liés notamment :

- À l'équilibrage (MtoM), couverture de l'écart entre prévision et consommation réelle, intègre effet volume et effet prix, soit respectivement la thermosensibilité i.e. l'impact des températures sur le niveau de consommation et/ou écart de prévision des volumes, et l'écart de prix entre celui d'achat/revente le jour de la sous/surconsommation et le prix d'achat à la souscription
- À La validité du prix – couverture de la volatilité du marché entre le moment où le prix de vente est soumis à la signature du client et le moment où le fournisseur achète effectivement l'énergie pour garantir le prix fixe
 - Au coût de transaction (achat de l'énergie : paiement des opérateurs de marché)
 - Au coût du Responsable d'équilibrage : les réseaux de transport ont une obligation d'équilibre physique entre l'énergie produite/injectée et l'énergie consommée. Cette gestion de nomination des bonnes quantités au bon endroit et leur régularisation (achat/revente d'énergie au marché Spot pour équilibrer offre et demande) est opérée par un Responsable d'Equilibre
- À la liquidité du marché : certaines échéances du contrat ne peuvent être achetées au moment de la contractualisation faute d'offre suffisante sur le marché
- Au profil de consommation : les produits achetés sur le marché sont des produits « plats » dont la livraison physique est lissée au 1/30ème de la quantité pour le produit « month » au 1/365ème pour le produit calendaire, ce qui ne correspond pas à la consommation réelle des clients notamment ceux dits « thermo sensibles ».

Q

Quarter (trimestre) : Produit/échéance en vente sur le marché EEX

R

RE : Responsable Equilibre (Cf Primes de risque)

Renégociation : fait de modifier le prix fixe et la durée initiale en cours de contrat pour adapter le prix (à la baisse) au niveau du marché. Souplesse contractuelle disponible nativement chez Dyneff

Renouvellement : fait d'ajouter une période supplémentaire au contrat arrivant à échéance (nouveau prix voire nouvelle durée, formule de prix...)

Résiliation : Il s'agit d'une rupture contractuelle du contrat de fourniture avant son échéance (fin de livraison). Elle peut être due à la volonté de l'une des deux parties et peut donner lieu à des pénalités de résiliation anticipée dans certains cas de figure.

S

Season (semestre) : Produit/échéance en vente sur le marché EEX

Segments de consommation en Électricité : Il existe les segments associés à un contrat unique porté par le Fournisseur (incluant le contrat GRD-F -voir définition) et un segment associé à un contrat CARD directement conclu entre le Client et le Gestionnaire de Réseau en sus de son contrat avec son fournisseur d'énergie. Les premiers correspondent aux segments :

- C5 (Compteur raccordé en Basse Tension ≤ 36 kVA),
- C4 (Compteur raccordé en Basse Tension > 36 kVA),
- C2 (Compteur Haute Tension sans limite de puissance)

et le second au segment C1.

Signataire du contrat : Personne dûment habilitée à engager le Client et figurant soit sur un procès-verbal d'Assemblée Général, soit sur le Kbis d'une société ou détenant une délégation de pouvoirs en bonne et dure forme.

Spot market : Marché court terme ; ce marché permet d'acheter de l'électricité ou du gaz naturel pour une livraison immédiate ou à J+1 (respectivement Intraday ou Day Ahead -Spot DA).

T

Taxes : Accise, CTA (toutes deux soumises à la TVA) et la TVA

TURPE (Tarif d'Utilisation des Réseaux Publics d'Électricité) : il finance l'acheminement de l'électricité du site de production jusqu'aux consommateurs (cumule le transport et la distribution). Il est composé d'une part fixe en €/an et d'une part variable en €/MWh. Le niveau tarifaire dépend de votre segment (C1 à C5)

TVA : elle est de 20% uniformément sur l'ensemble des postes de coûts facturés aux clients dans le cadre de la prestation de fourniture d'énergies

DYNEFF ÉLECTRICITÉ ET GAZ • Guide pratique B2B

CONTRAT GAZ & ÉLECTRICITÉ

*Comment optimiser l'achat
d'énergies dans votre entreprise ?*