

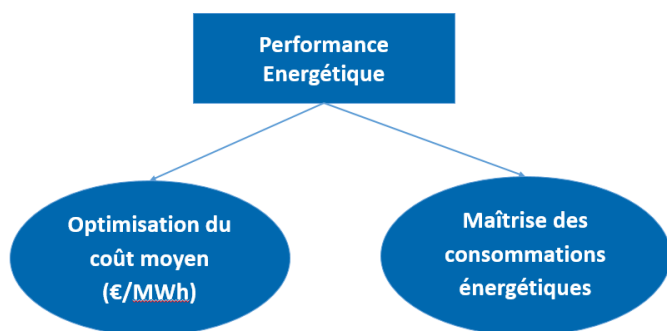
La démarche RECTO VERSO a été initiée par l'**Agglomération du Bocage Bressuirais** à destination des entreprises du territoire pour favoriser les **échanges** et les **mutualisations** en vue d'optimiser l'usage des ressources et de gagner en compétitivité.

Concrètement, il s'agit de favoriser les échanges de **bonnes pratiques** et mettre en œuvre des **actions collectives** avec un **réseau** d'entreprises du bocage bressuirais, en lien avec l'économie circulaire.

Cette démarche engagée fin 2016 a fait l'objet d'un **diagnostic** auprès des entreprises début 2017 avec une quarantaine d'entreprises interrogées pour identifier les besoins des entreprises. Ce premier atelier fait suite au diagnostic.

L'atelier Energie a été animé par le **Pôle Eco-Industries** et s'est tenu dans les locaux des **Jardins de l'Orbrie** avec le témoignage de son dirigeant, **Alain Peridy** et une visite de l'entreprise.

### Qu'est-ce que la performance énergétique ?

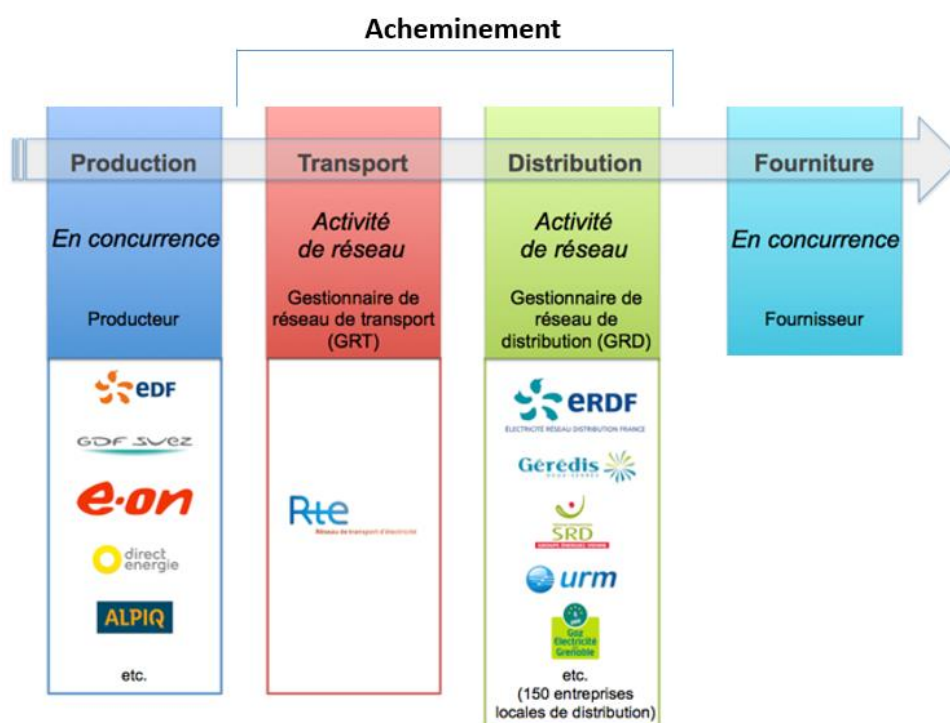


La performance énergétique, c'est travailler à la fois :

- sur **l'optimisation de son contrat** d'électricité, pour obtenir un meilleur coût au MWh,
- sur **la maîtrise de ses consommations** (éco-gestes, amélioration des process, équipements moins énergivores...).

Lors de cet atelier, nous avons traité uniquement de **l'optimisation du coût moyen de l'électricité** facturé.

### Facture d'électricité : pour quoi paye-t-on ?



Pour les activités de production, de distribution et de fourniture, il existe de nombreux autres acteurs.



La facture d'électricité prend en compte le coût la production, le transport, la distribution et la fourniture de l'électricité.

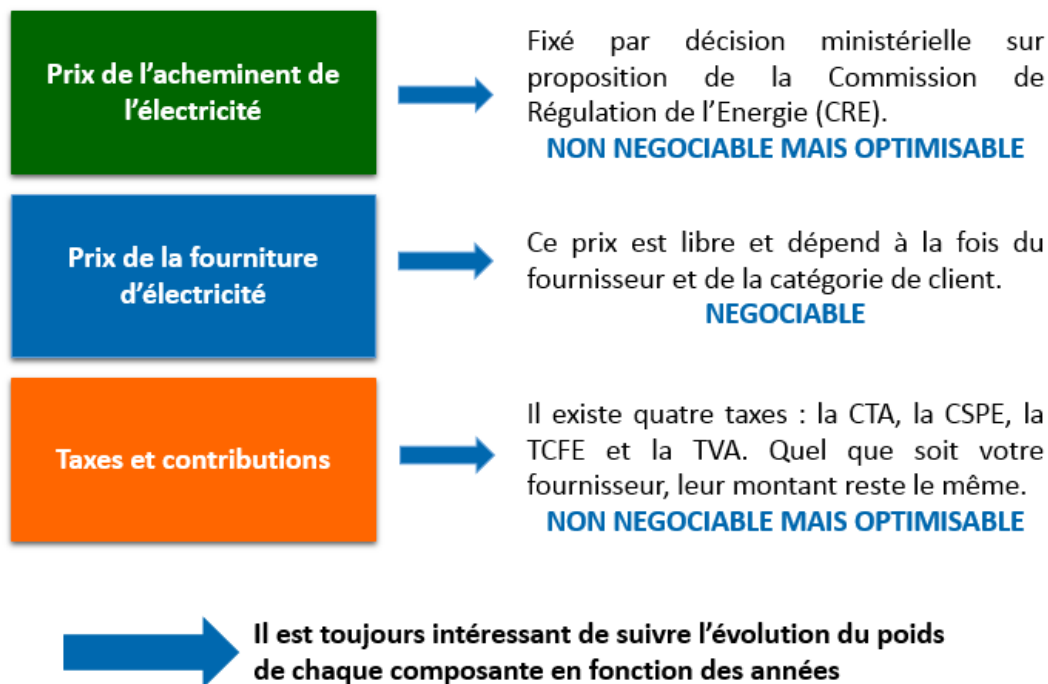
Les tarifs appliqués pour chacun de ces postes peuvent être :

- **fixes** (car règlementés) comme par exemple pour **le transport de l'électricité**
- **variables** en fonction du **marché de l'électricité**
- **forfaitaires** en fonction de la **puissance souscrite**

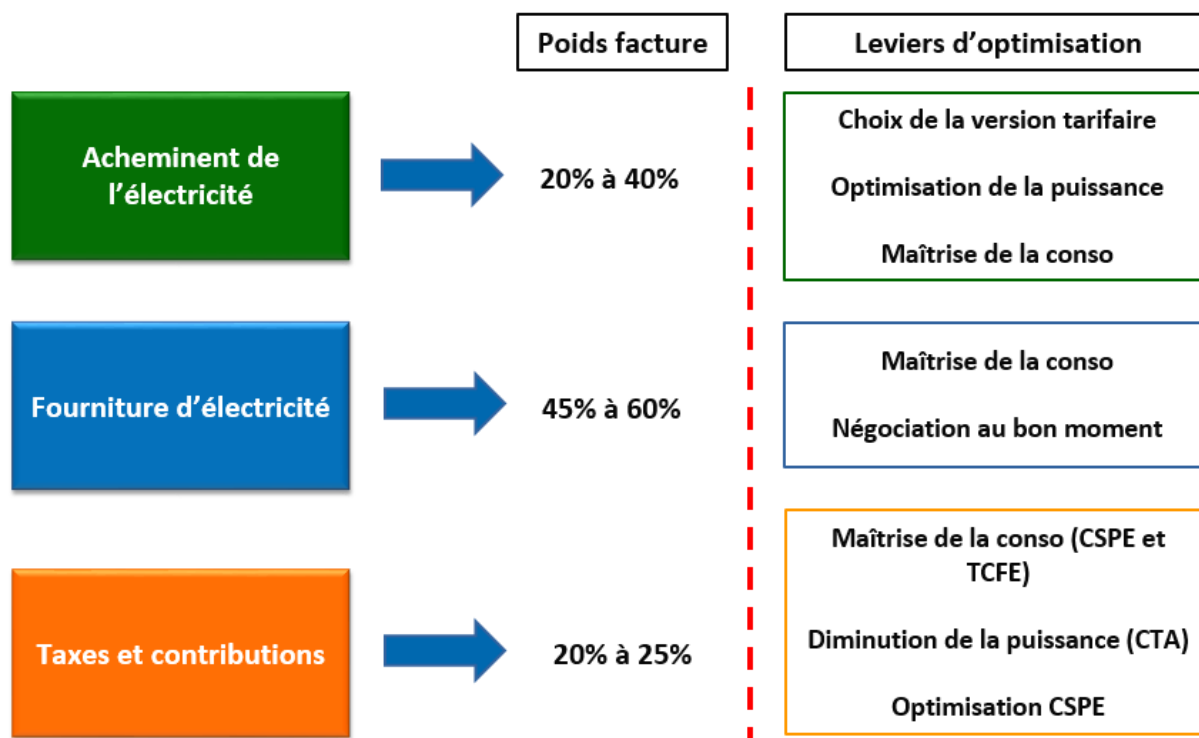
Le prix final de l'électricité payé par le consommateur est une **combinaison** de l'ensemble de ces coûts en fonction de la **politique tarifaire** du fournisseur plus ses **frais**.

Le prix varie d'un fournisseur à un autre ce qui rend complexe la comparaison d'offres concurrentes.

### A quelle étape de la livraison de l'électricité peut-on optimiser son contrat ?



### Les leviers d'optimisation du contrat



Tout en gardant le même fournisseur, il est possible d'identifier des économies à réaliser en adaptant l'offre aux besoins/consommations de l'entreprise : puissance du contrat, horosaisonnalité, version tarifaire.

*Par exemple : concernant la puissance installée, il est parfois moins coûteux d'avoir des dépassements de consommation sur son contrat (si elles sont de l'ordre de 3% des consommations totales) plutôt que de souscrire pour une puissance plus élevée.*

#### **Pour info**

Un contrat **d'électricité verte** (produite par des énergies renouvelables) peut parfois **être plus intéressant** qu'un contrat classique

En ce qui concerne la mise en concurrence des fournisseurs d'électricité pour les Deux-Sèvres, les entreprises ont noté la grande difficulté à obtenir des offres concurrentes malgré l'ouverture du marché. C'est pourquoi, dans le cadre de la démarche RECTO VERSO, nous proposons l'organisation d'un **groupement d'achat** réunissant un plus grand volume de consommation, dans le but de pouvoir obtenir d'autres offres et/ou de mieux négocier.

## Quelques astuces pour optimiser son contrat d'électricité :

### **Regrouper les contrats !**

Si vous avez plusieurs contrats, regroupez-les. Cela vous permettra de négocier des tarifs de fourniture plus intéressants.

### **Adapter le contrat aux heures d'activité de l'entreprise**

Choisissez la bonne option tarifaire : Base, Heures Pleines – Heures Creuses

### **Adapter la puissance du contrat**

Avoir des dépassements ne veut pas dire que votre puissance n'est pas optimisée. Tant que le coût des dépassements est inférieur à 3% cela signifie que vous êtes bien adapté. Cependant, si votre puissance souscrite est trop élevée par rapport à votre puissance mensuelle atteinte, cela signifie que vos coûts acheminements vous coûtent trop cher.

### **Négocier au bon moment !**

On a tendance à négocier son contrat en fin d'année, or c'est à ce moment que l'électricité est la plus chère. Il peut être préférable de négocier son contrat au printemps pour l'année suivante pour bénéficier d'un prix au MWh plus intéressant.

### **S'assurer d'une juste facturation des taxes**

La « CSPE / TICFE » que vous payez sur votre contrat depuis le 1er janvier 2016 regroupe deux anciennes taxes : la TICFE et la CSPE. Il est possible de bénéficier d'exemptions ou de taux réduits, en fonction du caractère industriel de votre activité.

Si votre code APE commence par un chiffre situé entre 10 et 38 il se peut que vous soyez éligibles à un taux réduit.

### **Former un groupement d'achat**

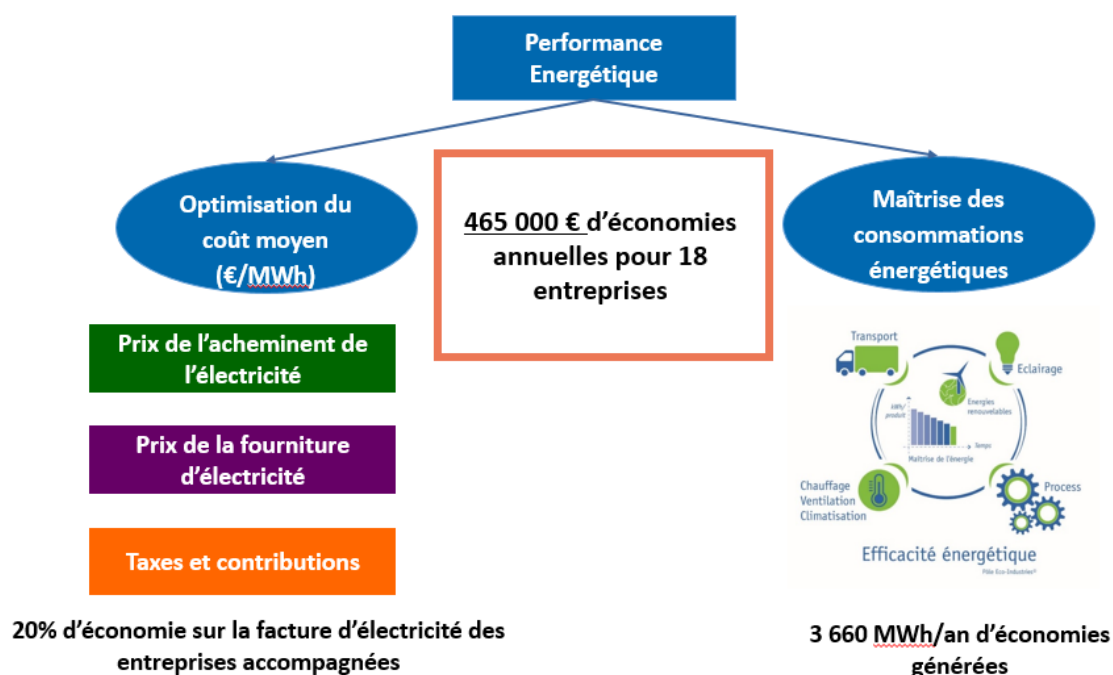
En se réunissant, il est possible d'avoir accès à un choix plus important de fournisseurs, de négocier des conditions de prix adaptées et plus compétitives que les offres standards proposées par défaut aux PME/PMI et d'optimiser le coût des services proposés par le fournisseur en complément de la fourniture d'énergie.



Si vous souhaitez **optimiser de votre contrat d'électricité** ou améliorer votre **maîtrise de vos consommations énergétiques**, le Pôle des Eco-Industries peut vous **accompagner**.

Pour plus de renseignements : [contact@reseau-rectoverso.fr](mailto:contact@reseau-rectoverso.fr)

### Exemple d'économies réalisées par les 18 entreprises accompagnées par le Pôle des Eco-Industries



## Groupement d'achat d'électricité

Si vous souhaitez participer au **groupement d'achat** organisé dans le cadre de la démarche RECTO VERSO, envoyez-nous par retour de mail les informations suivantes :

- Nom du fournisseur d'électricité actuel
- Date de fin du contrat en cours
- Puissance souscrite
- Version tarifaire d'acheminement (inscrit sur le contrat) :
  - BT > 36kVA
  - HTA
- Volume de consommation annuel (en kWh)

Ces données ne sont pas contractuelles. Si l'offre obtenue suite au groupement d'achat ne vous convient pas, vous n'avez pas obligation d'y souscrire.

