

Conseil relatif à l'achat d'électricité et de gaz
Brochure



— Sommaire

Zelya Energy – Présentation

A propos

⇒ [voir](#)

Références

⇒ [voir](#)

Description des services et prestations

Assistance à la mutualisation des achats
de gaz et d'électricité

⇒ [voir](#)

Conseil à l'achat d'électricité (ou gaz)

⇒ [voir](#)

☒ **Siège social**

ZELYA
231 Rue Saint Honoré
75001 Paris

☒ **Bureau Sud Est**

Place Sophie Laffite
Sophia Antipolis
06560 – Valbonne

☒ **Bureau milanais**

Via Camillo Hajech 16
MILANO 20129
ITALIA

Présentation ■ ■ ■ ■ ■

Zelya Energy est un cabinet de conseil indépendant, spécialisé dans les secteurs de l'électricité et du gaz, dont la mission est d'accompagner et de conseiller les acteurs énergétiques, les grands consommateurs industriels et les responsables politiques dans leurs stratégies d'investissement, d'achat et de développement. Notre cabinet s'appuie sur les compétences techniques, économiques, réglementaires et financières de ses consultants, qui justifient tous d'une expérience significative dans le secteur du gaz et de l'électricité, conventionnelle comme renouvelable, pour proposer un service de qualité à ses clients.

Dans le domaine de l'électricité et de gaz, Zelya Energy offre à ses clients les champs d'expertise suivants :

- **une expertise technique sectorielle** : analyse et connaissance fine des acteurs et des marchés (études de marché, évaluation de productible, commercialisation et acteurs), études de marchés et modèles de prix du gaz et de l'électricité, assistance technique (audit d'équipements, diagnostics techniques, optimisation de production et de consommation) ;
- **une expertise règlementaire et juridique** : plus précisément en matière de législation, de réglementation relatives aux conditions de production, de raccordement et d'accès aux réseaux de transport et de distribution d'électricité et de gaz, ou encore aux régimes incitatifs (taxes, tarifs, procédures).

Références ■ ■ ■ ■ ■

Notre cabinet intervient tant auprès des énergéticiens, afin d'optimiser leurs conditions de production et d'acheminement, qu'auprès des gros consommateurs et syndicats en matière de conseil en achat d'électricité et de gaz, sur la formulation de cahiers des charges de mise en concurrence des fournisseurs pour différents types d'acteurs tels que Clairefontaine, Cristalux SA, Verbund (pour l'approvisionnement en gaz de cycles combinés), Gas Natural (pour la définition de tarifs de vente d'électricité aux différents types de consommateurs), Vion-France (pour la relecture et l'optimisation des conditions financières et contractuelles d'achat d'énergie, en partenariat avec notre homologue néerlandais Hellemans)....



Zelya Energy a parmi ses références une cinquantaine de gros clients, des groupes énergétiques, des industriels mais encore des associations, telles qu'Investir au Finistère, représentant les intérêts de près d'une centaine de gros consommateurs de gaz et d'électricité, que nous avons conseillés afin de sécuriser leurs approvisionnements en électricité et leurs coûts en matière de consommation d'énergie.

Assistance à la mutualisation des achats d'électricité et de gaz



Lorsque des consommateurs de gaz naturel et d'électricité, industriels, hôpitaux, collectivités, coopératives agricoles, se regroupent en vue de renouveler leurs contrats individuels de fourniture en gaz naturel, ils ont en principe la possibilité de mutualiser la procédure d'appel d'offre, la fourniture, ou les deux simultanément.

Nous travaillons étroitement avec nos clients, en développant des solutions concrètes et adaptées pour tout type d'acteur et toute sorte de stratégie. En particulier, dans le cas de consommateurs regroupés pour négocier leurs nouvelles conditions de fourniture, notre cabinet intervient sur différentes phases.

- En amont, pour expliquer aux différents acteurs concernés les conditions de marché et récolter les informations relatives à leurs profils de consommation ;
- Puis, l'analyse des données de consommations, aux conditions de fourniture actuelle des clients ;
- L'élaboration du cahier des charges portant sur l'ensemble du groupement, des consommations agrégées et des conditions particulières de chaque membre, puis la négociation.

Case studies / Exemple de méthode relative à la mutualisation

Phase amont

En phase amont, notre cabinet effectue généralement une session de présentation synthétique et pédagogique sur les marchés français du gaz naturel et de l'électricité aux membres du groupement portant sur :

- les opportunités et les modalités de la libéralisation : changements de fournisseurs, contrat au tarif réglementé, régulation et principe de calcul des coûts d'acheminement, etc. ;
- la présentation des fournisseurs et de leurs spécificités (types d'offres, de clients, etc.) ;
- la formation, la décomposition et l'évolution du prix de l'électricité et du gaz naturel ;
- l'acheminement et la notion de « responsable » d'équilibre ;
- les politiques d'achat, la procédure de mise en concurrence, le mécanisme de mutualisation des achats, les outils de couverture des risques de prix.

Cette présentation, qui est suivie d'une séance de questions-réponses, vise à fournir aux membres du groupement des éléments de référence sur les marchés du gaz naturel et de l'électricité, ainsi que sur les buts et les impacts d'une mise en concurrence des fournisseurs.

Le plus souvent, les fournisseurs s'accordent pour ne rendre et ne s'engager sur un chiffrage que pour des sites ou des groupements de sites qui font l'objet d'un seul contrat de fourniture. Pour les sites individuels, les fournisseurs proposent des offres standard pour les petits sites consommateurs industriels, et négocient de gré-à-gré les offres sur mesure pour les gros sites consommateurs.

Dans le cas de regroupement des contrats, les fournisseurs peuvent proposer des prix moyens, valables pour l'ensemble des sites, qu'ils soient petits ou gros, mais pourvu qu'ils aient les mêmes caractéristiques (géographiques pour le gaz naturel par exemple) et qu'ils fassent l'objet d'un contrat et d'un contractant uniques. C'est à ce contractant unique que les éventuels rabais sont consentis en fonction du volume regroupé.

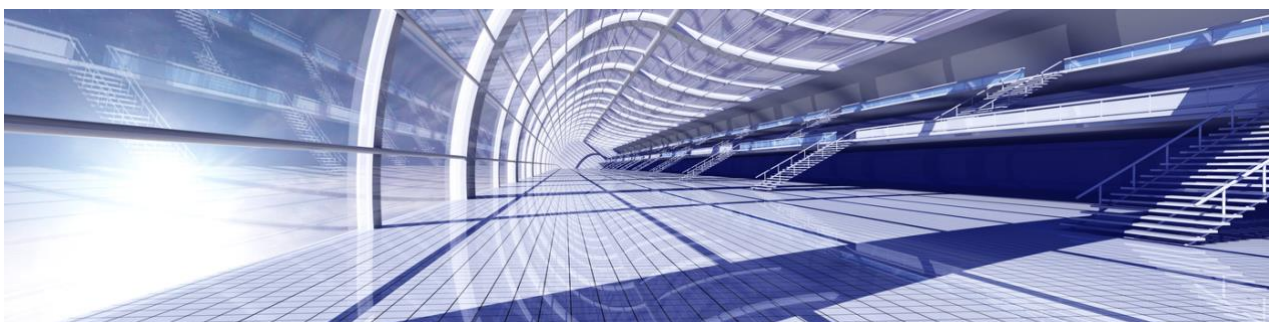


Récolte et analyse des données

L'élaboration du ou des cahiers des charges nécessite au préalable de connaître et traiter certaines informations sur les sites de consommation qui feront l'objet d'un contrat de fourniture à renégocier : points de consommations ; profil de consommation, contrats de fourniture actuels ; offres à marché ou réglementées ; types de raccordement au réseau....

Dans notre méthode, ces informations sont obtenues au moyen d'une analyse des contrats et factures des différents consommateurs ou encore par la transmission de formulaires. Elles sont ensuite agrégées au sein d'une base de données qui permet :

- 1) de mettre en évidence les caractéristiques de la consommation globale du groupement
- 2) de classer les différents sites de consommation en plusieurs profils-types, ou « sous-ensembles types, notamment pour les cas où les fournisseurs pourraient être amenés à chiffrer chacune des offres séparément.



Cahier des charges

L'élaboration du cahier des charges dépend de la stratégie adoptée par le groupement. Une étape nécessaire consiste à analyser quantitativement les particularités des profils de consommation des sites ou des sous-ensembles des sites des membres du groupement.

Nos modèles sont ensuite appliqués aux profils de consommation, en sous-ensembles, le cas échéant, ce qui permet de générer les statistiques quantitatives pertinentes sur les variations et l'évolution des profils de consommation, à savoir :

- La quantité consommée (**taille**)
- Le taux de variation interannuel des consommations (**tendance**)
- La consommation en été et en hiver de l'année (**saisonnalité**)
- La courbe d'appel moyenne quotidienne, la consommation de base, la consommation de pointe et le taux de modulation annuel (**modulation**).



Négociation

Les fournisseurs de gaz et d'électricité sont susceptibles de proposer des offres différentes en fonction de la nature et de la taille de leurs clients. Ainsi les petits clients professionnels se voient proposer des offres standards. A l'opposé, lorsque le volume consommé est élevé, les fournisseurs dimensionnent leurs offres au cas par cas.

Forts des l'analyse des profils de consommation, nous construisons des panels de fournisseurs pour chaque cahier des charges et demandons plusieurs chiffrages combinant différents critères (stratégie de couverture ; offre de base : offre de pointe ; formules de prix ; formules d'indexation...).

Les fournisseurs contactés remettent offres indicatives, sur la base desquelles peuvent être négociés les prix et conditions, puis une offre définitive concernant le volume mutualisé et les conditions particulières de certains membres du groupement.

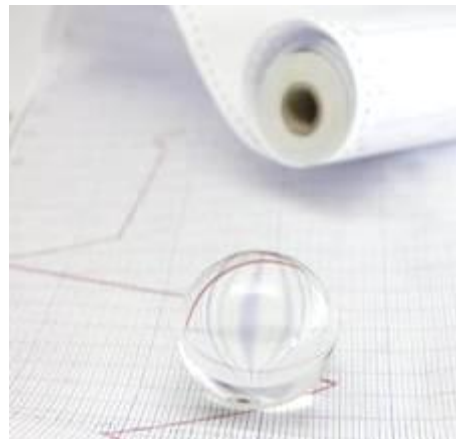
Sur la base d'une grille d'analyse et d'un classement des fournisseurs, Zelya Energy établit une liste de recommandations pour les négociations bilatérales de chacun des sites, ou pour chacun des membres, ou pour les sous-ensembles de site, en fonction de la stratégie retenue.

Conseil à l'achat d'électricité (ou gaz)

Contexte & Expertise

Dans le contexte de la libéralisation du marché de l'électricité, et des évolutions importantes et récentes du cadre réglementaire, la plupart des consommateurs souhaitent identifier les contraintes et les enjeux liés à la mise en concurrence des fournisseurs d'électricité pour leurs points de consommation.

Zelya Energy, expert indépendant et spécialisé dans le domaine de l'énergie, intervient pour préparer les appels d'offre et/ou négociations des consommateurs afin qu'ils obtiennent et sélectionnent l'offre de fourniture la plus pertinente compte tenu de leurs besoins spécifiques de flexibilité, de leurs objectifs organisationnels et de leurs impératives d'optimisation des coûts d'achat en électricité.



Tâches et méthodologie

Cette prestation est généralement conduite en plusieurs phases :

- Une première phase de présentation synthétique et pédagogique sur le marché français de l'électricité (ou du gaz) intégrant un conseil sur la stratégie à adopter pour la rédaction du cahier des charges de l'appel d'offre ;
- Une phase de dépouillement des offres et de discussions de clarification avec les fournisseurs sélectionnés ;
- Enfin, une phase de support et d'accompagnement aux négociations finales des conditions de fourniture et des clauses techniques du contrat de fourniture.

Case study / Description des services et éléments de méthode

Présentation synthétique et pédagogique du marché de l'électricité

Cette présentation porte sur les opportunités, modalités et enjeux de la libéralisation :

- Quels sont les fournisseurs ?
- Quels sont les mécanismes tarifaires : formation, évolution du prix de l'électricité ?
- Quels sont les mécanismes contractuels, les politiques d'achat possible ? Quelle est la procédure de mise en concurrence et ses enjeux ?

Conseil sur la stratégie à adopter pour la mise en concurrence

Différentes options peuvent être retenues en matière d'approvisionnement, prenant compte de plusieurs paramètres (problématique coût/risque d'équilibrage, prises de positions marchés, etc.).

En outre, sur la base d'une analyse fine du profil de consommation de nos clients, nous sommes en mesure d'effectuer des recommandations, sur :

- La liste des fournisseurs pertinents à solliciter ;
- Le planning et les dates optimales de consultation ;
- Le type et la durée du contrat de fourniture ;
- Les conseils pour les réunions de clarifications avec les fournisseurs d'énergie finalistes sélectionnés.

La pertinence et la façon de formuler, dans le cahier des charges, les demandes de cotations annuelles/mensuelles (en base/pointe, pour la période d'été/hiver, sous forme de prix fixe/prix indexé, etc.) est également analysée.



Les fournisseurs d'électricité sont susceptibles de proposer des offres très différentes. Dans ces conditions, la comparaison des offres remises est souvent indirecte (des calculs sont nécessaires) et parfois difficile (une offre indexée sur les prix de marché dépend du futur alors qu'une offre à prix fixe est connue d'avance).

De ce fait, l'enjeu de l'élaboration du cahier des charges consiste à le rédiger de façon suffisamment précise pour que les offres remises puissent être homogènes et comparées, mais de ne pas exclure pour autant certains fournisseurs en allant trop loin dans la description des clauses.

Récolte et analyse des offres

Le cahier des charges est élaboré de façon à spécifier des conditions suffisamment précises pour correspondre aux attentes de l'acheteur, mais suffisamment souples pour ne pas réduire à l'excès la concurrence.

Afin d'éviter des offres non homogènes, Zelya Energy interroge de façon préliminaire, par sondage téléphonique, les fournisseurs pour connaître les types de critères susceptibles d'être retenus.

Une grille de lecture et de comparaison des offres est ensuite élaborée, ainsi qu'une simulation de la facture finale du consommateur en fonction des différentes conditions tarifaires proposées. Généralement, des questions/réponses sont formulées et envoyées aux fournisseurs. L'analyse et les recommandations finales tiennent compte tant des prix proposés que d'autres critères, tels que les délais de paiement, les pénalités d'équilibrage ou de dépassement de capacité...



Zelya Energy
Place Sophie Laffite
06 560 Valbonne Sophia Antipolis – France
+33 4 93 71 33 11
www.zelya.com
