

SIGERLy - 21 mars 2007

AMORCE

Premiers retours d'expériences



Entretien avec 8 collectivités

	usage	Gaz/Elec	nb PdL	GWh
Ville de Lorient	patrimoine	Elec	316	11
		Gaz	86	15
SIEL 42	EP	Elec		18
Ville de Caen	patrimoine & EP	Elec		19
Communauté Urbaine de Dunkerque	patrimoine ens. communes	Elec	1721	43
		Gaz	186	23
Courly	Incinérateur	Gaz	1	25
SDED (26)	bâtiment du SDED (siège)	Elec	1	0,2
SIGEIF	patrimoine communes & autres collectivités	Gaz	143 coll publiques	800
SYDEV	patrimoine 220 communes adhérentes	Elec	4600	41

Pourquoi ils se sont lancés ?

- Respecter la législation en vigueur
- Anticiper sur une obligation à venir (ne pas subir : agir)
- Tester le marché et monter en compétence
- Intégrer une démarche MDE
- Intégrer une part d'EnR
- Faire jouer la concurrence
- Jouer la solidarité avec les plus petites communes :
massification des consommations pour un meilleur prix
et une « péréquation » territoriale



Comment ils ont lancés ?

	usage	type AO
Ville de Lorient	patrimoine	ouvert
SIEL 42	EP	ouvert
Communauté Urbaine de Dunkerque	patrimoine ens. communes	adapté grpmt de commande
Courly	Incinérateur	restreint
SDED (26)	bâtiment du SDED (siège)	consultation simple
SIGEIF	patrimoine communes & autres collectivités	ouvert - grpmt de commande
SYDEV	patrimoine 220 communes adhérentes	Art 81b

L'appel d'offres : simple et ... détaillé

- Une pré consultation a souvent permis de mieux adapter les exigences du cahier des charges aux possibilités des fournisseurs (améliore nombre et qualité des offres et facilite l'analyse)
- Éléments fournis dans le CCTP :
 - Impératif : liste des PdL avec consommation (CAR) et PS
 - Facultatif : courbes de charge (peu exploité pour les offres)

L'appel d'offres : simple et ... détaillé

Révision des prix :

- prix fermes possibles sur 2 voire 4 ans en électricité
- indexés sur l'indice FOD/FL pour le gaz

Contrat unique ?

- à demander avec optimisation impérative du TURP (utilisation du mode de calcul le plus avantageux) au bout d'un an une fois les profils mieux connus (exemple : gain de 5€/MWh sur un site)
- ou garder le CARD en direct (et optimiser) pour simplifier la consultation sur la fourniture
- dans tous les cas une offre de prix avec acheminement détaillé à part facilite l'analyse

L'appel d'offres : simple et ... détaillé

Gestion des ajouts et retraits de PdL :

- à prévoir au BPU
- très simple si fourniture sans prime fixe avec seulement un prix au MWh (pour élec > 36 kVA)

Laisser ouvert aux variantes :

- la possibilité pour un fournisseur de proposer une prestation mieux calibrée avec ses habitudes de fonctionnement peut diminuer très sensiblement le prix

L'appel d'offres : se regrouper

Groupement de commande ou d'achat pour arriver à plusieurs GWh

Prend du temps (6 à 18 mois) :

- Convention
- Inventaire des consos (niveaux très hétérogènes selon les communes - certains ne gardent pas les feuillets de gestion par ex)



Les offres

Peu de « sur mesure »

(ex : GE secours de 1,2 MW non pris en compte)

Approche du vendeur jugée parfois basique.

Des non réponses pour impossibilité d'apporter mieux que le tarif régulé (y compris sur un site étant déjà sorti du système régulé)

Les résultats

	GWh	attribué	Tx EnR	surcoût EnR	/tarif régulé
Ville de Lorient	11	EDF	21%	0	env -5%
	15	GDF	-	-	env -5% puis +25%
SIEL 42	18	EDF & CNR	21% (CNR)	0	-1,5 à -6% selon TVA
Ville de Caen	19	Direct Energie	21%	non identifiable	-5%
Communauté Urbaine de Dunkerque	43	infructueux	-	-	-
	23				
Courly	25	GDF	-	-	-5 à -10% au départ
SDED (26)	0,2	EDF puis GEG	21%	non identifiable	0 puis +65% puis +46%
SIGEIF	800	infructueux	<i>blocage tarif public GDF par l'état en cours AO</i>		
SYDEV	41	Poweo	15 à 21% (+2%/an)	non identifiable	-2%

Critères d'analyse des offres

Prix global sur durée contrat

- dépend hypothèse de consommation et hypothèse d'évolution des indices de révision des prix
- Affichage rabais par rapport au prix régulé pour certains (signe d'une phase transitoire : sera plus calibré AO classique fourniture par la suite)

Outils :

- Récapitulatifs des consommations
- Tableaux de bords
- Suivi des consommations (en ligne par ex) ■

Critères d'analyse des offres

MDE : propositions souvent peu satisfaisantes : à voir couplage avec démarche CEE et impératif de fixer un cadre, des objectifs

EnR : les 5 collectivités ayant mis en place un marché de fourniture d'électricité achètent une part d'EnR. Sans pour l'instant d'exigences sur le type d'EnR.
Possibilité de demander une part comprenant de la petite hydraulique, de l'éolien voire du solaire photovoltaïque pour s'assurer que l'achat participe au développement de ces filières.

Plusieurs AO infructueux

Prix au delà tarif régulé (jusqu'à 50% et +)

Evolution législation en cours d'AO (tarifs TURP, gel du tarif régulé...)

Non conformités diverses : exemples

- Powernext day ahead proposé comme indice de révision des prix
- abonnement majoré pour diminuer la TVA...

L'électricité verte

- La mise en concurrence permet très facilement de couvrir tout ou partie de ses besoins en électricité par les énergies renouvelables.
- La certification permet de s'assurer de la provenance
- Le surcoût est peu identifiable dans les offres : jusqu'à 25% d'EnR souvent proposé sans surcoût



La vie du contrat

Seul le SIEL a reçu des certificats verts

Facturation : quelques ratés...

- souvent corrigés (ajustements mineurs pour certains)
- parfois rattrapés à la main...
- ou plus structurels (écarts de conso entre relevés GRD et niveaux facturés par le fournisseur, facture au tarif régulé reçue...) sans solution visible

La vie du contrat

Il semble impossible de demander une facture annuelle pour l'instant par exemple (pour les petites consommations, facturation mensuelle inutile et inefficace)

Les autres relations avec le fournisseur historique peuvent parasiter des relations normales de client à fournisseur

Et après ?

Incertitude sur l'évolution du prix pendant la durée du contrat (gaz) et encore plus à l'issue du contrat (gaz & elec)

Une collectivité pense faire appel au tarif de retour (un seul site ex TJ)

Des enseignements

« tous le monde est perdant »

« les relations simples qu'on avait avec le concessionnaire sont finies : beaucoup plus d'administratif pour au final des solutions techniques moins optimisées »

« on peut aller au marché ouvert et ça se passe bien »



Des enseignements

« il est très important de bien comprendre les relations fournisseur / distributeur avant de lancer un appel d'offres : quel contrat les lie ? Quelle répartition des rôles ? »

Des enseignements

« On ne sait pas ce qu'on aura à l'issue du contrat en cours. C'est un pari qui a été fait de partir dans le système ouvert. »

« Les conditions d'achats en fin de contrat sont inconnues. »

« Avec l'Europe, la mise en concurrence devrait devenir obligatoire à terme, donc autant s'y mettre sereinement avant la date limite. »

Des enseignements

« Cela nous a permis d'avoir une base de données à jour des points de consommation et de faire le ménage. »

« Cela nous a permis de désigner un référent énergie dans les communes, de mettre en place un GT énergie et d'amorcer une démarche. »

« L'ouverture des marchés sera de ce point de vue meilleure pour la réduction des consommations que pour la réduction des dépenses. »