

## Les groupements d'achats en voie de devenir la norme pour les énergies en réseau ?

Philippe Beyvin

*Apparus avec l'ouverture des marchés (groupements multi-sites, voir multi-pays initiés par des entreprises), les groupements d'achat d'énergies prennent davantage d'importance avec la dérèglementation des tarifs de l'énergie en France : la fin des tarifs réglementés de vente (TRV) pour les gros consommateurs de gaz et la perspective de la fin des Tarifs Jaunes et Verts dans l'électricité (loi NOME). Cette tendance voit notamment l'extension des groupements initiés par des acteurs privés à des acteurs publics, voire des groupements mixtes comme des groupements de particuliers. Plusieurs types d'initiateurs émergent, modifiant la relation commerciale dans la fourniture d'énergie.*

### 1. Les conditions actuelles des marchés favorisent la croissance des groupements d'achat

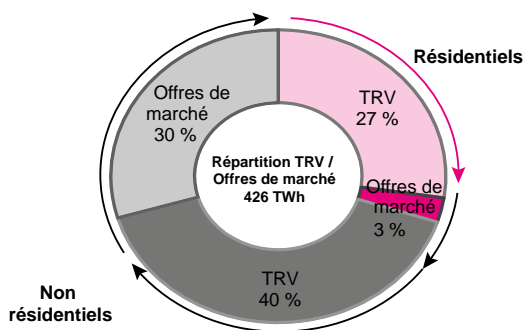
#### A) L'évolution de l'ouverture des marchés du gaz et de l'électricité

Bien que légalement ouverts à la concurrence à l'ensemble des types de clients depuis

2007, les marchés des énergies en réseau (gaz et électricité) sont encore dominés par les tarifs réglementés de vente (TRV) : voir Fig. 1.

Cette situation est d'autant plus vraie en électricité où les TRV sont encore largement présents dans toutes les catégories de clients (hormis les Grands sites non résidentiels où les offres de marché représentent 58% des volumes vendus). La situation est différente pour le gaz

**Marché de l'électricité : 66% des volumes vendus sont encore aux TRV (et 91% pour les particuliers)**



**Marché du gaz : plus que 34% des volumes sont aux TRV (et 77% pour les particuliers)**

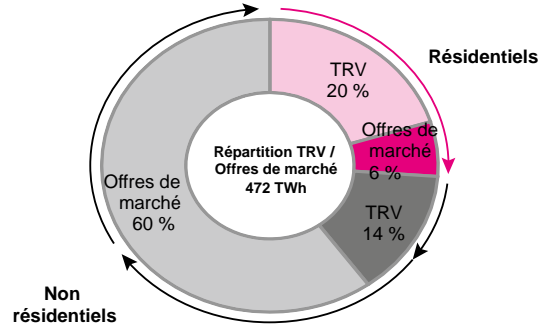
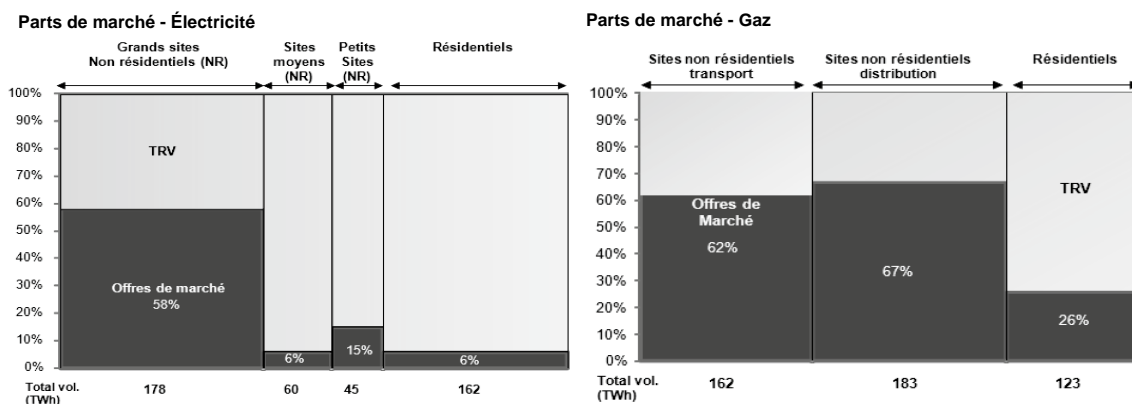


Figure 1. Répartition des TRV et des offres de marché – Marchés de détail en gaz et électricité  
Source : d'après données CRE – 2013



**Figure 2. Parts de marché TRV / Offres concurrentielles – Gaz et électricité en volumes**  
 Source : d'après données CRE – au 31.3.2014

où les offres de marché dominent auprès des sites raccordés au réseau de transport comme auprès des clients non résidentiels (Fig. 2).

Plusieurs dispositions légales vont modifier les conditions de marché avec la suppression des TRV pour certaines catégories de clients.

### B) Les étapes de la fin des tarifs réglementés de vente

Depuis juin 2014, les TRV pour les clients raccordés au réseau de transport ont disparu, sachant que la majorité d'entre eux avaient déjà anticipé leur disparition. Dans les mois qui viennent, les TRV vont être amenés à disparaître (Fig. 3) :

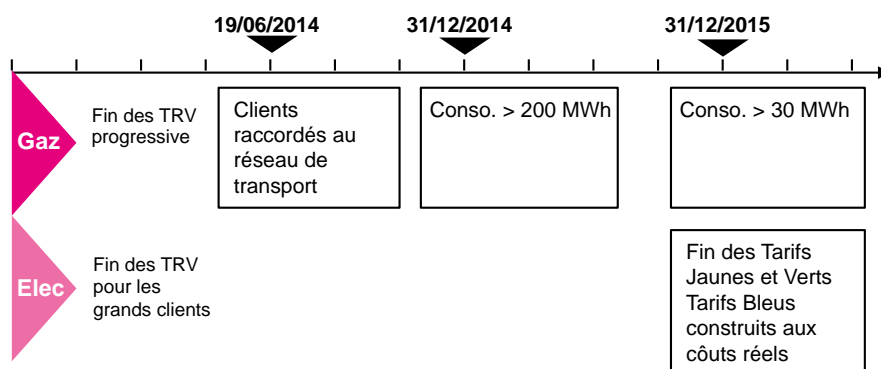
- *En gaz* : progressivement avec la fin des TRV pour

les clients ayant une consommation supérieure à 200 MWh au 31.12.2014 et pour ceux ayant une consommation supérieure à 30 MWh au 31.12.2015 (et pour les copropriétaires ayant une consommation supérieure à 150 MWh).

- *En électricité* : au 31.12.2015, suite à la loi NOME, les Tarifs Verts et Jaunes vont disparaître (un total de 430 000 sites) pour environ 120 TWh, soit 24,5 % de la consommation française. Ils auront besoin d'un nouveau

contrat de fourniture d'électricité en offre de marché. Quant aux Tarifs Bleus, ils devront être construits aux coûts réels.

**Les TRV vont être amenés à disparaître**



**Figure 3. Calendrier de la fin des TRV en gaz et en électricité**

## 2. Les enjeux de la fin des TRV, les avantages des groupements d'achats

### A) Les achats d'énergie : des groupements initiés de longue date

Ce sont d'abord les gros consommateurs, et majoritairement du monde privé, qui ont abordé les achats d'énergie en offres de marché, bien avant que les tarifs réglementés ne disparaissent. Si la première motivation a été de faire jouer la concurrence dans une recherche du meilleur prix, la sortie des TRV a également impliqué la structuration de services achats dédiés avec, pour les groupes internationalisés, des services transfrontaliers.

Si l'ouverture à la concurrence a été plutôt suivie par les gros consommateurs dès que cela a été possible et qu'ils se sont organisés, force a été de constater que les prix ont structurellement été amenés à augmenter, favorisant ainsi des initiatives comme le groupement multisectoriel de consommateurs électro-intensifs, Exeltium<sup>1</sup>.

1. Pour rappel, Exeltium regroupe 27 actionnaires, des industriels dits « électro-intensifs ». Le partenariat industriel signé pour 24 ans avec EDF est l'accès à de la production de base à un prix négocié (prix renégocié en juillet 2014) pour un volume annuel moyen de 7 TWh (soit 2,5 % de la consommation électrique française des non résidentiels).

En dehors de la sphère privée, des initiatives ont également émergé dans la sphère publique, notamment les hôpitaux (uniHA), mais également les syndicats d'énergies (le Sydev, le Sigeif, le SIEL).

### La fin des TRV implique pour les acteurs concernés de se confronter au marché de l'énergie

### B) Les achats d'énergie : les enjeux de la fin des TRV, les avantages d'un groupement

La fin des TRV implique pour les acteurs concernés de se confronter au marché de l'énergie, marché complexe aux enjeux financiers importants. Les groupements d'achat sont une forme de

réponse à cette complexité accrue (Tableau 1).

## 3. Les tendances dans la sphère publique et auprès des particuliers

### A) Le développement des groupements dans la sphère publique : essai de typologie

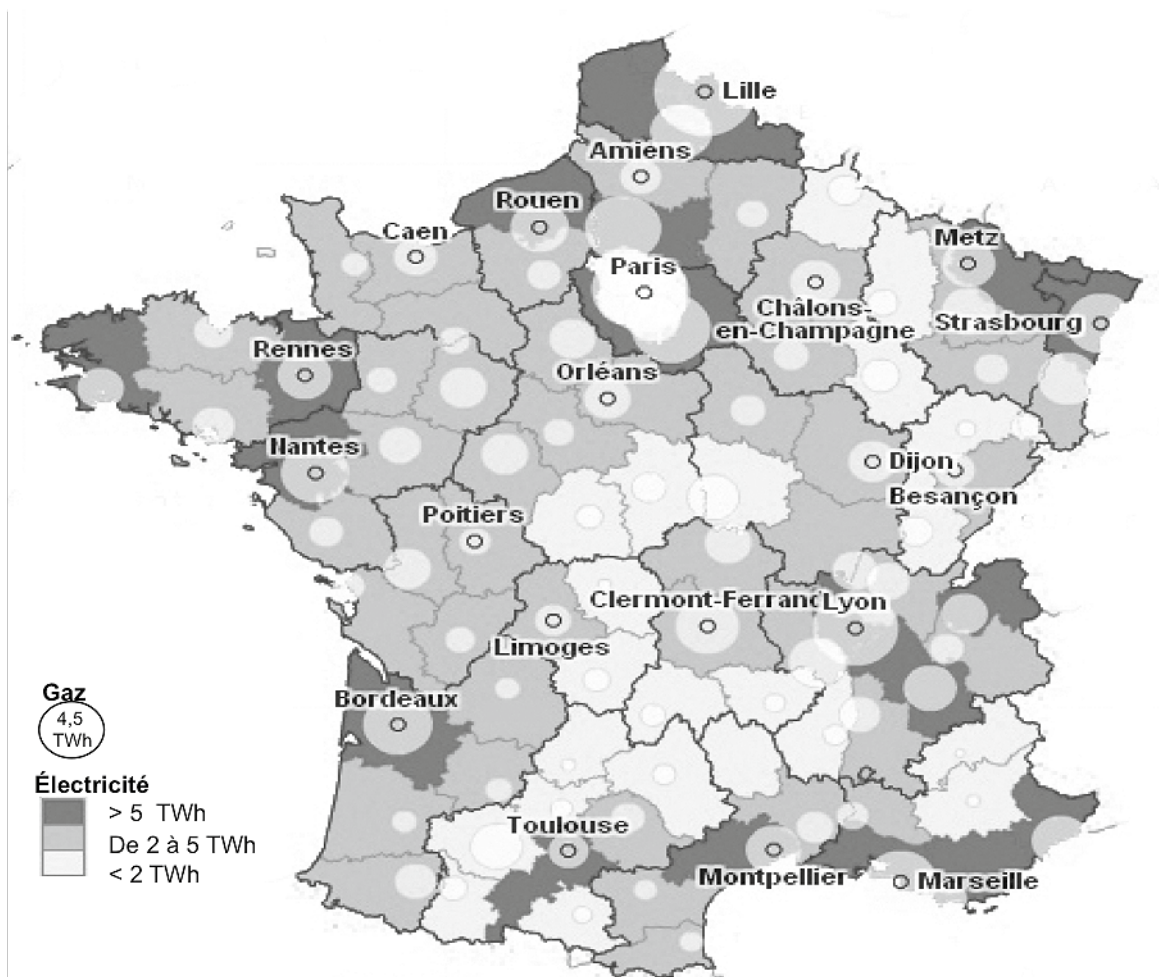
- *Les initiatives prises avant la fin progressive des TRV en gaz*

Si les groupements de commande ont plutôt été le fait du monde privé, certains acteurs publics ont initié ce type de démarche, soit de gros consommateurs (les hôpitaux au travers d'uniHA), soit les Syndicats d'énergies, groupement de collectivités impliqués sur les questions énergétiques, d'abord en tant qu'autorité organisatrice de la distribution d'énergies en

Tableau 1

#### Enjeux de la fin des TRV / Avantages des achats groupés

Enjeux de la fin des TRV	Avantages d'un groupement
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Obligation d'aborder un marché complexe qui nécessite de déterminer le profil de consommation pour chacun des contrats.</li> <li>• Enjeu financier compte tenu des consommations issues de ces contrats.</li> <li>• Risque d'augmentation des prix du marché (retrait des quotas de CO<sub>2</sub>, éventuelle augmentation de l'ARENH, pression accrue sur le marché du fait de la fin des TRV)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Sécurité juridique.</li> <li>• Mutualisation des compétences techniques, juridiques et financières.</li> <li>• Maîtriser l'achat d'énergie.</li> <li>• Susciter l'intérêt des fournisseurs.</li> <li>• Atteindre la meilleure performance économique.</li> </ul>



**Figure 4. Volumes consommés d'énergies en réseau distribuées (électricité et gaz) par départements (en TWh)**

réseaux et qui, pour certains, se sont diversifiés. Ainsi, le Sydev (Vendée), le Siel (Loire), le SIGEIF (région parisienne), pour ne citer que ceux là, ont déjà organisé des groupements d'achats d'énergies (électricité ou gaz) suivis par tout ou partie des adhérents du groupement pour les compétences obligatoires.

- *Typologie des groupements de la commande publique dans le cadre de la fin des TRV en gaz* (Fig. 4 et tableau 2)

La sphère publique territoriale (ministères, collectivités aux sens large) comme les établissements publics (hôpitaux, universités, etc.) représentent un ensemble conséquent en termes de consommation d'énergie. Avec la fin

des TRV en gaz, de nombreux groupements se sont constitués avec l'émergence d'une typologie territoriale en trois grands segments. Il se dégage ainsi des tendances lourdes et des typologies de territoires avec, et ce quelle que soit la région, des dynamiques similaires de regroupement avec plusieurs échelons qui sont soit territoriaux (dans une logique de leadership calé sur le découpage administratif des strates de collectivités territoriales), soit sectoriels (notamment pour les acteurs du public).

Cette dynamique peut s'appréhender au niveau :

- *national* avec deux types de regroupements :
  - *initiateur généraliste, spécialiste des achats* : notamment avec l'UGAP qui a réalisé une

Tableau 2

## Typologies de groupements selon la maille territoriale

	Maille nationale	Maille régionale	Maille départementale
Initiateur d'un groupement	2 types : - <b>Initiateur généraliste, spécialiste des achats.</b> - <b>Initiateur sectoriel</b> (santé, bailleurs sociaux).	3 types : - <b>Conseil régional</b> (consommations propres et celles des structures qui lui réfèrent – lycées par ex.). - <b>Constitution d'un regroupement inter-régional de collectivités.</b> - <b>Initiateur sectoriel</b> (santé, SDIS, enseignement supérieur, bailleurs sociaux, CCI, ...).	2 types : - <b>Dimension départementale</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• initiateur spécialisé sur les questions énergie (Syndicats d'énergie),</li> <li>• initiateur à dimension administrative (Conseils généraux).</li> </ul> - <b>Dimension locale</b> : tout type d'EPCI à fiscalité propre (Communauté urbaine, d'agglomération, de communes)
Exemples	<ul style="list-style-type: none"> <li>• UGAP (centrale d'achat publique généraliste).</li> <li>• UNIha (centrale d'achat de la santé regroupement notamment les CHU).</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Conseil Régional du Nord Pas de Calais.</li> <li>• Groupement régional de 4 SDE (Aquitaine).</li> <li>• ARS PACA.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• De nombreux SDE, comme de nombreux Conseils généraux.</li> <li>• De nombreux EPCI.</li> </ul>

- campagne auprès de l'ensemble des acteurs de la commande publique<sup>2</sup>,
- *initiateurs sectoriels* : groupement sectoriels, notamment dans la santé (Uniha), bailleurs sociaux (pour les ESH).
  - *régional* avec trois types de regroupements :
    - *les Conseil régionaux* : s'ils ne cherchent pas à fédérer au-delà de leurs compétences, les groupements concernent les consommations propres et les établissements qui relèvent de leurs compétences (et notamment les lycées),

2. L'UGAP regroupe 1 771 entités dont des communes de toutes tailles (de petites aux plus grandes comme Besançon, Caen, Lille, Mâcon, Marseille, Niort, Paris, Poitiers, Saint-Herblain, Toulouse, etc.), des EPCI (Cherbourg, Lille, Poitiers, Toulouse, etc.), des Conseils généraux et régionaux, des établissements publics locaux d'enseignement (collèges, lycées), des opérateurs de l'État (Ifremer, Météo-France, CNRS...), des établissements de santé (CHU, hôpitaux), médico-sociaux, des établissements d'enseignement supérieur, des Crous, des SDIS, des bailleurs sociaux, des Chambres de métiers.

- *les SDE* : regroupements de plusieurs SDE entre eux (Région Aquitaine), regroupements à maille régionale par un SDE (SIPPE-REC, Île-de-France),
- *les regroupements sectoriels* : dans la santé, à travers l'impulsion des ARS, certains SDIS et des CCI.
- *départemental* pour lequel on peut appréhender trois types de territoires différenciés et qui se segmentent en fonction de la densité de population et le poids des structures territoriales et au sein desquels le leadership des structures sur les questions énergétiques va être déterminant dans la constitution des groupements (Tableau 3).

Si chaque territoire a ses propres caractéristiques et la carte des groupements est loin d'être stabilisée, la fin des TRV en gaz et ceux annoncés en électricité préfigurent une profonde modification de la relation des achats d'énergies, tant pour les consommateurs qui vont devenir des acheteurs, groupés ou pas, que pour les fournisseurs.

**Tableau 3**

**Trois types de territoires différenciés**

Type	Caractéristique du territoire	Caractéristiques des groupements
Territoire à dominante rurale	Faible densité de population, volumes peu importants, EPCI à fiscalité propre de petites tailles (< 50 000 habitants)	Pas ou peu de leaders départementaux, groupements initiés par des Conseils généraux et par des EPCI à fiscalité propre
Territoire mixte	Territoire mixte rural / urbain, dense, volumes significatifs, souvent présence d'une ou plusieurs CA < 250 000 habitants	Création d'un groupement par des Conseils généraux, par des Syndicats d'énergies, par des EPCI à fiscalité propre
Territoire avec pôle urbain dominant	Territoire à forte densité de population, volumes significatifs, présence d'une métropole ou d'une CA > 250 000 habitants	Groupements initiés par les EPCI à fiscalité propre des pôles urbains (avec plusieurs configurations), par les Syndicats d'énergies

• *Illustration des groupements d'achats lancés en gaz*

**a)** Illustration de la taille de quelques groupements (Tableau 4)

Ces quatre exemples de groupements (Tableau 4) sont donnés à titre illustratif, mais il est à noter qu'ils représentent 13 % des volumes de gaz aux TRV.

**b)** Illustration des SDE (Syndicat départemental d'énergies) ayant créé un groupement (Fig. 5)

De nombreux syndicats d'énergies ont constitué des groupements d'achats à destination de leurs adhérents (voir à d'autres acteurs

**De nombreux syndicats d'énergies ont constitué des groupements d'achats à destination de leurs adhérents**

du monde public comme en Vendée), soit au niveau du département, soit au niveau d'une Région (cas de l'Aquitaine et de la Bourgogne, sans parler de la Région parisienne où le SIPPEREC et le SIGEIF ont des adhérents sur plusieurs départements).

**B) Les tendances des groupements d'achats des particuliers**

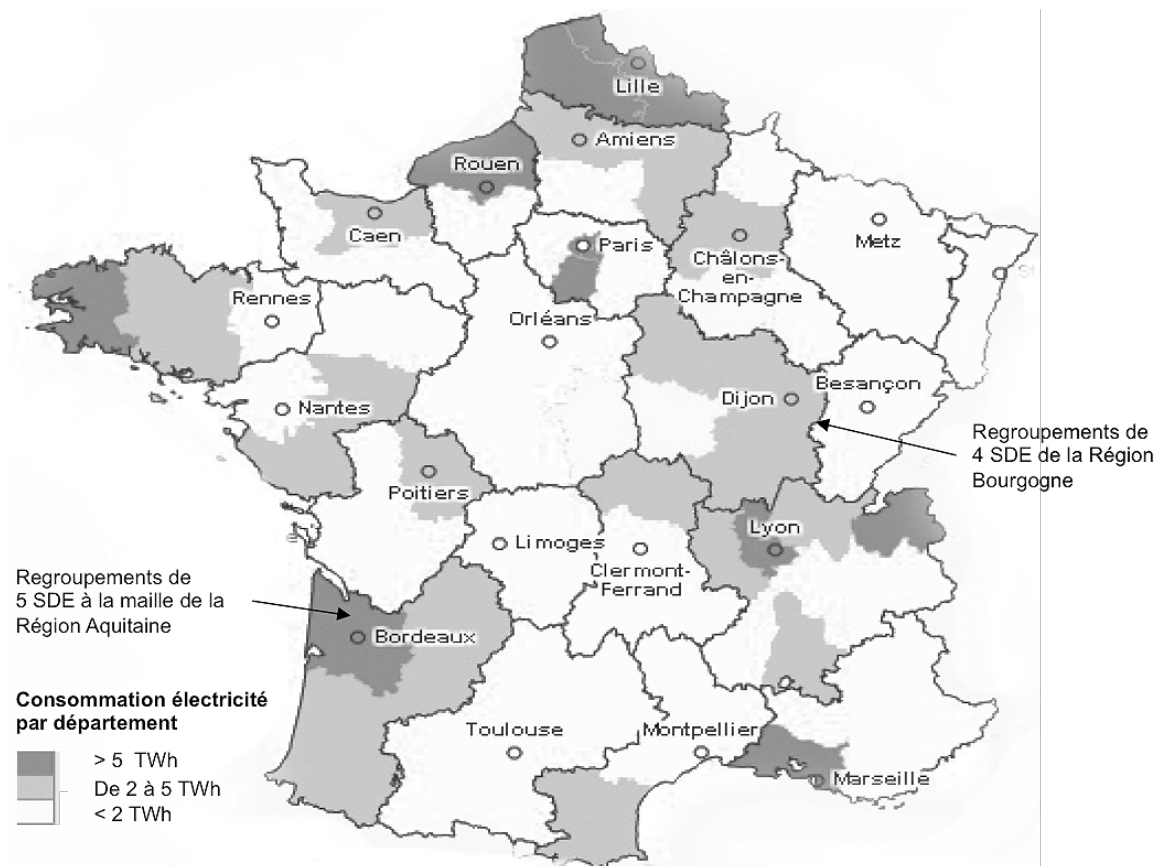
- *Tendances auprès des particuliers : l'initiative de l'UFC Que choisir en gaz*

Contrairement à d'autres pays (voir *infra*), les groupements d'achats à destination des

**Tableau 4**

**Illustration du poids de quelques groupements d'achats en gaz (nombre d'adhérents, volumes, valeur)**

Initiateur	Type	Nbre adhérents	Volumes (GWh)	Valeur (M€)
UGAP	Centrale d'achat	1771	4 400	200
SIGEIF	SDE	445	2 335	100
UNIHA	Centrale d'achat	58	2 000	94
SIGERLY	SDE	56	83	5
<b>Total</b>		<b>2 330</b>	<b>8 818</b>	<b>399</b>



**Figure 5. Carte illustrative des départements au sein desquels un SDE a créé un groupement d'achats**

particuliers sont peu développés, voire inexistants en France. Si cela s'explique pour l'électricité où le Tarif Réglementé de Vente reste attractif (mais dont l'attractivité reste un vrai sujet post-2016 si la loi NOME est suivie)<sup>3</sup>, la situation est moins avantageuse en gaz. C'est sur ce constat que l'*UFC Que Choisir* a lancé en 2013 une campagne « Gaz moins cher ensemble ». Avec un taux de conversion de 50 % (pour 142 491 inscrits), une consommation annuelle moyenne de 17 600 kWh et une économie constatée de 14 M€ (prix obtenu de 15,5 % moins cher que les TRV), le groupement reste une réussite.

3. Une exception reste Enercoop, fournisseur d'électricité sous forme coopérative, mais dont le projet d'entreprise est plus global qu'un simple groupement d'achat.

- *Les exemples étrangers : la Belgique et la Grande-Bretagne*

En Belgique, les premières initiatives d'achats groupés remontent à 2009 en Flandre, suivie par la Wallonie à partir de 2012, après une initiative politique. Aujourd'hui, les initiateurs de groupements d'achats sont de trois types : des administrations locales (provinces, villes), des coopératives (organisées par des syndicats, des mutualités, des partis politiques, etc.), des personnes morales de droit privé (journaux / périodiques, Test-Achats, Greenpeace, etc.).

En Grande-Bretagne, le développement des groupements d'achats ne s'est pas démenti depuis l'initiative de l'opération *The Big Switch* en avril 2012 (portée par *Which?* et *38 Degrees*), depuis suivie par des collectivités. Comme en Belgique, ces initiatives ont été favorisées par

les gouvernements en place<sup>4</sup>. Si, aujourd'hui, les autorités de régulation<sup>5</sup> envisagent de développer des lignes directrices de bonnes pratiques pour encadrer les achats groupés, c'est que ces derniers ont montré leur succès, comme on le constate dans le Tableau 5.

## Les achats groupés ont permis d'améliorer l'accès des fournisseurs alternatifs aux consommateurs les moins actifs

que, dans les achats publics, c'est une tendance lourde. Elle apparaît en même temps qu'une modification importante dans la relation commerciale fournisseur-consommateur où la simple fourniture de fluide n'est pas obligatoirement la seule donnée et où les consommateurs « découvrent » l'achat

### 4. Les enjeux pour les fournisseurs

(Tableau 6)

Si les achats groupés d'énergies sont émergents en France, force est de constater

4. En Grande-Bretagne, le ministre de l'Énergie et du Changement climatique a présenté en janvier dernier une stratégie en faveur des « collectifs énergétiques » (*Community Energy Strategy*), avec l'objectif affiché de favoriser les projets collectifs au niveau local, notamment pour aider à la mise en place de groupements d'achat et/ou de production, ou encore de réduction des consommations.

5. Étude de juin 2014 de la CREG, rapport d'avril 2014 de l'OFGEM.

d'énergies, comparent les prix, peuvent se faire conseiller par un tiers, peuvent être aussi producteurs, mais également acheteurs de services d'efficacité énergétique, etc.

L'expérience des pays européens montre que les achats groupés ont permis d'améliorer l'accès des fournisseurs alternatifs aux consommateurs les moins actifs, d'accroître le dynamisme du marché et les parts de marché des fournisseurs alternatifs, les fournisseurs historiques ne participant généralement pas à ces appels d'offres dans un premier temps. ■

**Tableau 5**

### Exemples de groupements d'achats en Grande-Bretagne

Initiateur	Date	Nombre de consommateurs inscrits	Taux de conversion	Économies moyennes constatées (M€)
Big Switch	Avril 2012	287 365	13 %	233
Bristol Switch and Save	Avril 2013	5 378	23 %	104
Cornwall Together 2	Avril 2013	8 366	14 %	112
London Big Community Energy Switch	Avril 2013	26 000	8 %	122

**Tableau 6**

### Tendances et enjeux

Caractéristiques	Questions-clés
<ul style="list-style-type: none"> <li>① Une tendance lourde dans le gaz</li> <li>② Une tendance qui devrait se confirmer dans l'électricité</li> <li>③ Un avantage aux nouveaux entrants/ alternatifs</li> </ul>	<p>Des consommateurs (publics, privés, particuliers) qui découvrent l'achat d'énergies et qui s'organisent.</p> <p>Des besoins de plus en plus complexes.</p> <p>Des attentes qui ne se limitent pas à la seule fourniture d'énergie (efficacité énergétique, etc.).</p> <p>La prime au local moins prégnante.</p> <p>Enjeux d'acquisition de clients, de loyauté des clients</p>