



Pôle Véhicule du Futur[®]

Solutions pour véhicules & mobilités du futur



MUTUALISATION DES ACHATS

La démarche de Groupement Énergie



Energie Consulting GmbH

energy consultants



Présentation générale



Un partenaire agréé PerfoEST !

Acteur sur le marché de l'énergie depuis 1986

Indépendant des fournisseurs d'énergie

Partenaire de nombreux industriels, entreprises et d'institutions publiques

Spécialiste dans l'optimisation des budgets énergies

Spécialiste des groupements d'achats en France et en Allemagne

Permet de se préparer à la fin des tarifs réglementés de vente de l'électricité en France pour les tarifs jaune et vert

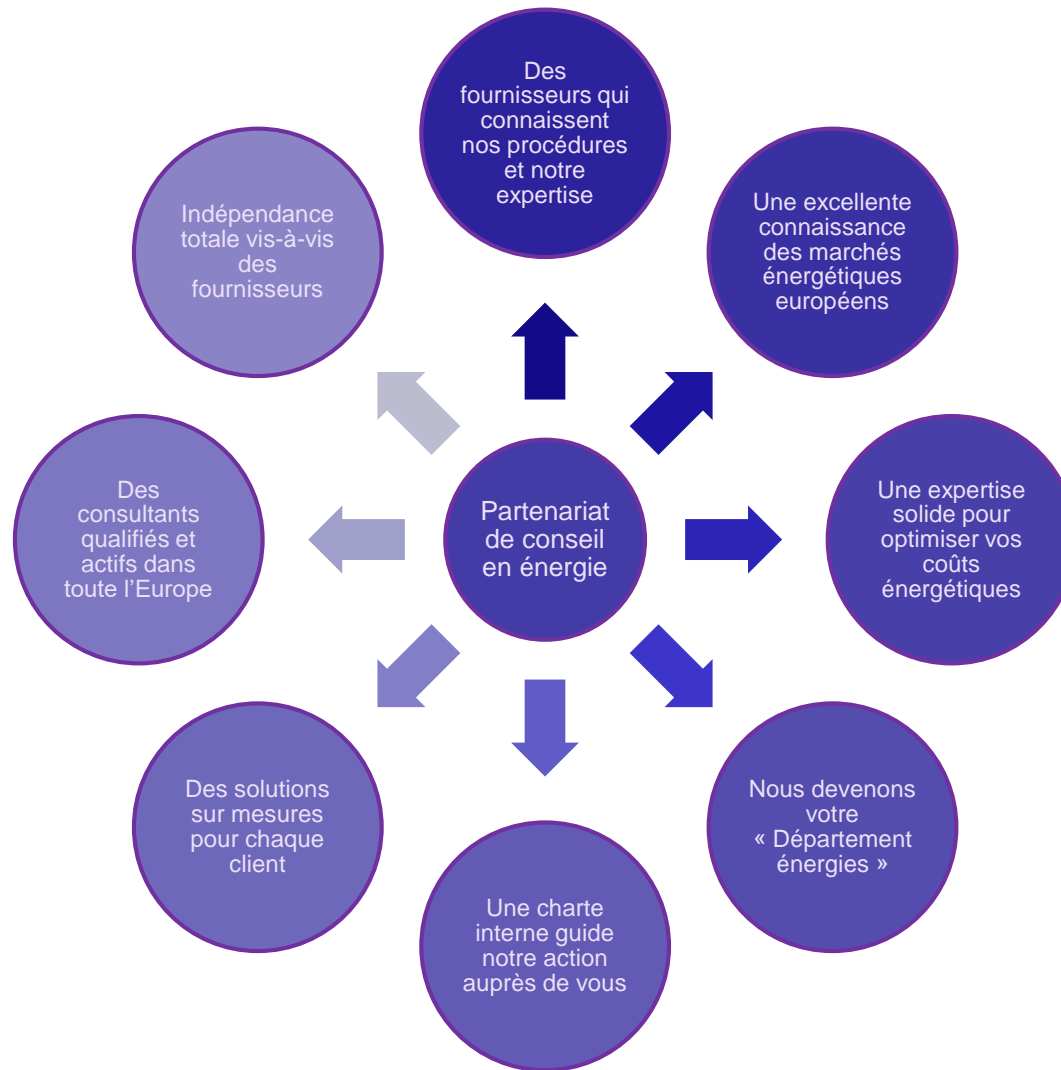
Permet de réaliser l'Audit énergétique obligatoire avant le 05 décembre 2015

Un projet commun

Ouverture des groupements d'achats Électricité et Gaz naturel pour vous accompagner dans l'optimisation de vos coûts d'énergie !



La valeur ajoutée





État des lieux des réglementations européennes

4 grandes fonctions dans l'énergie

Secteurs ouverts à la concurrence

1. Production & négoce : en électricité ou en gaz
2. Fourniture : approvisionnement des sites de consommation

Composante négociable!

- Comment se forme un prix de marché ?
- Quels sont les indices ?
- Quelles structures de prix possibles ?
- Quand mettre en concurrence mon contrat ?

Secteurs sous monopole légal

3. Transport : acheminement de l'énergie
4. Distribution : transport jusqu'aux sites de consommation





Constat général sur la fin des TRV* et la négociation des contrats de fourniture

- ❖ Le marché de l'énergie est un marché fluctuant et volatil
- ❖ Les offres des fournisseurs sont très variées en contenu et en forme
Comparaison des offres difficile !
- ❖ Problématiques des entreprises :
 - ❖ pas ou rarement de spécialiste
 - ❖ manque de temps et de moyens dédiés
 - ❖ gestion des volumes avec une faible visibilité business
 - ❖ peu d'offres et peu de transparence des acteurs du marché
 - ❖ peu de leviers pour optimiser les prix Achats et un budget plus subi que géré



*Tarifs Réglementés de Ventes



1^{ère} prestation : Appel d'offres pour la fourniture

Mise en évidence de la situation existante

Collecte, analyse, calcul des coûts

Réunion du groupement

Présentation des options stratégiques et définition de la stratégie d'achat individuelle à chaque membre

Gestion d'appel d'offres avec 2 ou 3 tours

Négociation groupement avec les fournisseurs de la short-list

Aide à la décision et recommandation finale

Accompagnement et mise en place des contrats de fourniture en électricité





2^{ème} prestation : Suivi de la fourniture et du marché

Suivi et contrôle trimestriel de la facturation

Reporting trimestriel des dépenses énergétiques

Émission d'alertes en cas de modification inhabituelle de la structure de consommation du site

Accompagnement dans l'optimisation fiscale (possibilité d'exonération) et la définition des budgets prévisionnels

Suivi de l'évolution juridique, législative et économique du marché

Disponibilité d'un consultant durant toute la période de fourniture pour toute question relative au contrat en vigueur, aux taxes et aux coûts d'accès aux réseaux.





Pourquoi intégrer le groupement PerfoEST ?



Gain de transparence de marché

- ✦ Plus grand nombre d'offres de fourniture et une analyse d'offre exhaustive



Gain économique

- ✦ Augmenter les leviers de négociation auprès des fournisseurs



Gain de temps

- ✦ Conseiller expert dans la gestion des Achats d'énergie à moindre coût



Gain de compétences et de connaissances

- ✦ Groupe de travail animé par un coordinateur de groupement et bénéficiaire des échanges réguliers sur l'ensemble des sujets liés à l'énergie

Contrats individuels

Stratégies d'achats
propres à chaque
société

Confidentialité



Notre groupement d'achats Énergie

Déjà **14** entreprises
de divers secteurs industriels et profils

Gains
selon le profil et le marché



10 à 30 %



Devis possible sur demande
et sans engagement !



Engagement des participants

Communiquer au partenaire toutes les informations nécessaires à la bonne gestion du groupement

Ne pas négocier en parallèle et en individuel avec les fournisseurs durant les procédures d'appel d'offres.

Faire part de toute proposition faite individuellement par un fournisseur.

Participer dans la mesure du possible aux réunions proposées de façon physique ou téléphonique (2 à 4/an).

Se positionner rapidement vis à vis des recommandations faites afin de ne pas ralentir le processus décisionnel.



Jouez le jeu !
Respectez votre engagement, vous y gagnerez



Frais de conseil du partenaire

GAZ

Consommation annuelle par point de comptage	Coût Annuel Prestataire par point de comptage	
	Prix fixe	/ Kwh
<i>en Gwh</i>		
< 0,75	300	0,0004
0,75 - 1,5	800	0,0005
1,5 - 3	1000	0,00045
3 - 5	1500	0,000375
> 5	1800	0,00035

-10%

pour les entreprises utilisant les 2 services !

ÉLECTRICITÉ

Consommation annuelle par site	Coût Annuel Prestataire pour l'électricité	
	Prix fixe	/ Kwh
<i>en Gwh</i>		
< 0,25	180	0,0005
0,25 - 0,75	240	0,0005
0,75 - 1,5	400	0,00045
1,5 - 3	800	0,0004
3 - 5	800	0,000375
> 5	1800	0,00035

1 part de frais fixes
+ 1 part de frais variables

Les sociétés > 5 points de comptages
= 1 point de comptage



Vous souhaitez rejoindre le groupement d'achats ?

1. Adhères au Pôle Véhicule du Futur
2. Signez le contrat de conseil et le mandat pour qu'ECG
 - ✎ Récupère vos éléments de consommation
 - ✎ Négocie en votre nom auprès des fournisseurs d'énergie

Contactez-nous !

