



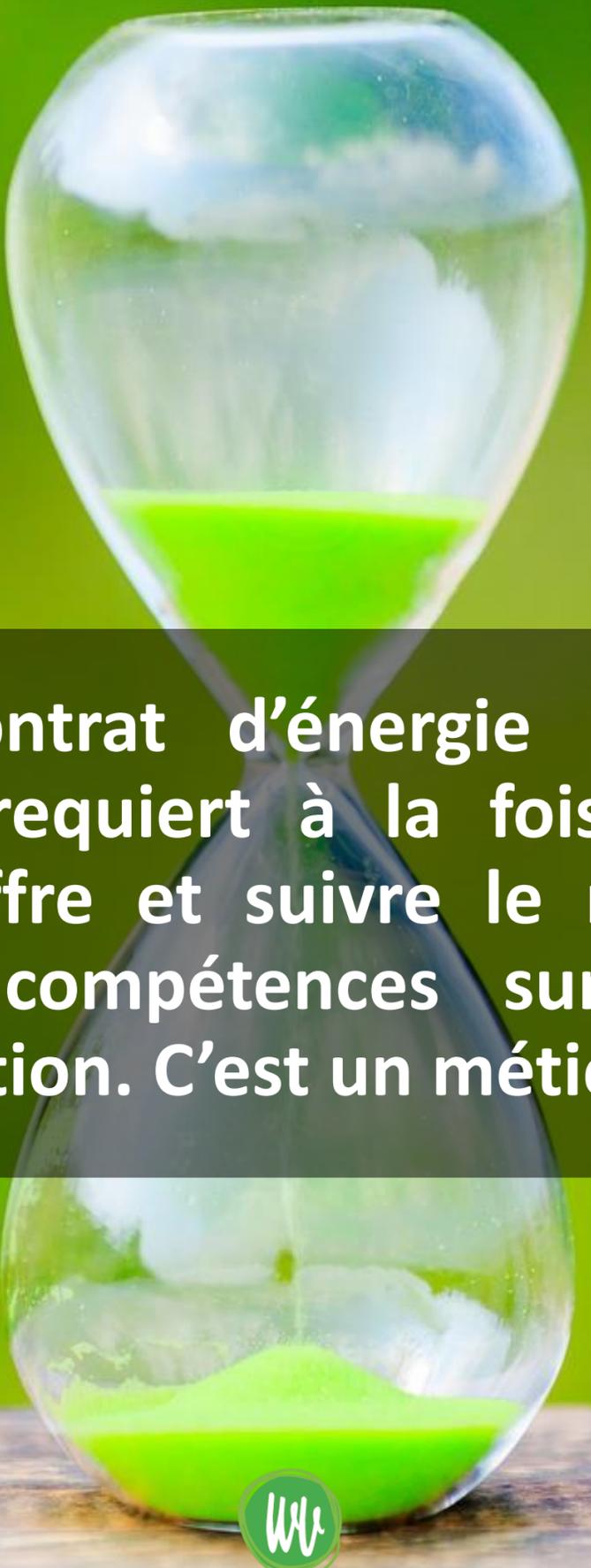
4 questions à se poser pour négocier son contrat de fourniture d'énergie

QUESTION N°1 A QUEL MOMENT AVEZ-VOUS NEGOCIÉ VOTRE DERNIER CONTRAT DE FOURNITURE ?

Les contrats de fourniture d'énergie pour les consommateurs professionnels sont établis pour une durée fixée lors de la négociation du dit contrat. Afin d'être en mesure de négocier leur contrat, il est nécessaire que les consommateurs professionnels vérifient leur date de fin contrat ainsi que leur préavis de départ s'ils souhaitent changer de fournisseur ou d'offre.



QUESTION N°2 AVEZ-VOUS LE TEMPS D'ACQUÉRIR LES COMPÉTENCES SPÉCIFIQUES POUR NÉGOCIER VOTRE CONTRAT ?



Négocier son contrat d'énergie est complexe et technique. Cela requiert à la fois du temps pour analyser votre offre et suivre le marché ainsi que l'acquisition de compétences sur ce secteur en perpétuelle évolution. C'est un métier à part entière.



QUESTION N°3 AVEZ-VOUS CONSULTÉ TOUS LES FOURNISSEURS SUR LE MARCHÉ ?

Pour obtenir la meilleure offre disponible sur le marché, il faut dans un premier temps recenser tous les acteurs qui sont disponibles, capables de répondre à vos besoins, à même de vous accompagner sur la durée, et en adéquation avec vos valeurs. Il faudra ensuite analyser les propositions puis les comparer, une tâche nécessitant de formaliser votre demande.



QUESTION N°4

AVEZ-VOUS ENVISAGÉ LES OFFRES SOUS UNE LUMIÈRE AUTRE QUE LE PRIX ?

Pour obtenir la meilleure offre disponible, il est important d'analyser toutes les caractéristiques des offres qui vous sont présentées.

Le saviez-vous ? Il n'existe qu'un seul outil réglementaire pour attester de l'origine renouvelable d'une énergie : les certificats de Garantie d'Origine. Ce contrat des Garantie d'Origine peut-être distinct de celui de votre fourniture. Cela vous permet de choisir le type d'énergie renouvelable que vous allez consommer. Une solution que WattValue peut vous proposer.



FAITES APPEL À UN EXPERT DE LA NÉGOCIATION DES CONTRATS DE FOURNITURE

Les différentes questions à se poser pour négocier son contrat de fourniture d'énergie pro, mettent en lumière que le poste « énergie », nécessite une expertise spécifique. N'hésitez pas à faire appel à un expert en cas de besoin. Si certains ne vous aideront que de façon très ponctuelle, WattValue, société services à l'énergie pour les professionnels depuis 2006, vous accompagne pendant toute la durée vie de votre contrat de gaz ou d'électricité !





**Énergies vertes, achat groupé d'énergie,
autoconsommation...**

**Quelle que soit votre situation, WattValue est
votre partenaire pour trouver la bonne énergie,
à un prix juste et transparent !**

www.wattvalue.fr

