



# Comment réduire sa facture d'électricité et de gaz en 2025 ?

WattValue, votre énergie sur-mesure



# Comment réduire sa facture d'électricité et de gaz en 2025 ?

Depuis 2022, les entreprises françaises font face à une hausse marquée des coûts énergétiques liée à la fin progressive des protections tarifaires, à l'augmentation des taxes et à l'exposition aux marchés. Pour préserver leurs marges et renforcer leur compétitivité, elles doivent adopter une stratégie énergétique structurée. Ce guide vise à expliquer les solutions à disposition des entreprises et l'intérêt des offres proposées par WattValue

**Avril 2025**

# Sommaire

Sommaire .....	3
Pas le temps de tout lire ? Voici l'essentiel en une minute .....	4
Enjeux et importance de l'optimisation des coûts énergétiques pour les PME .....	5
Contexte économique et énergétique en 2025 : Une nouvelle réalité pour les entreprises.....	5
Impact des coûts énergétiques : Un défi direct pour la compétitivité.....	5
Évolutions du marché et tendances en 2025.....	6
Facteurs influençant les prix de l'énergie : Un rééquilibrage fragile.....	6
Évolutions réglementaires et structurelles : Un cadre en pleine mutation .....	8
Comprendre sa facture de gaz et d'électricité.....	9
Décryptage des composantes de la facture : Une anatomie complexe .....	9
Leviers d'optimisation possibles : Des opportunités concrètes .....	10
Évolutions tarifaires prévues en 2025 : Un paysage en mutation.....	10
Comment optimiser sa facture ? .....	11
Optimisation des taxes et contributions : Un levier fiscal souvent négligé .....	11
Optimisation du Tarif d'Utilisation des Réseaux (TURPE) : Affiner sa stratégie d'acheminement...	12
Achat groupé : Avantages et inconvénients d'une mutualisation stratégique .....	13
Passer par un intermédiaire : L'expertise au service de votre stratégie énergétique .....	14
Plan d'action stratégique : Maîtrisez vos coûts énergétiques pour une performance durable .....	16
Méthodologie structurée pour réduire vos dépenses énergétiques .....	16
Ressources et soutiens à votre disposition .....	17
Feuille de route opérationnelle.....	17
Conclusion – Agissez dès maintenant avec WattValue pour optimiser vos coûts énergétiques .....	19
FAQ : Réponses aux préoccupations des décideurs .....	20
Comment fonctionnent les contrats d'énergie et le calcul des prix ? .....	20
Vaut-il mieux négocier en direct avec un fournisseur ou passer par un intermédiaire ? .....	21
À quoi peut-on s'attendre pour l'évolution des tarifs dans les prochains mois ? .....	22
À propos de WattValue.....	24
Sources :.....	25

# Pas le temps de tout lire ? Voici l'essentiel en une minute.

En 2025, les PME françaises affrontent une nouvelle réalité énergétique marquée par la fin progressive des mécanismes de protection tarifaire et une augmentation significative des taxes. Cette transition impose aux dirigeants de repenser leur approche énergétique, désormais essentielle à leur stratégie financière et compétitive.

Les coûts énergétiques ont augmenté de 73% en moyenne entre 2020 et 2023, impactant directement les marges bénéficiaires des PME, particulièrement dans l'industrie où l'énergie représente désormais jusqu'à 20% des coûts de production. La maîtrise et l'optimisation de ces coûts deviennent ainsi incontournables pour assurer la pérennité économique et renforcer la compétitivité sur les marchés national et international.

Une compréhension approfondie des composantes de la facture énergétique (fourniture, acheminement, taxes) est essentielle pour identifier les leviers d'optimisation. Des stratégies comme la négociation active des contrats d'approvisionnement, l'ajustement précis de la puissance souscrite et l'optimisation fiscale (exonérations de TICFE et TICGN) offrent des opportunités concrètes d'économies substantielles sans investissements lourds.

Malgré une relative stabilisation des prix de gros, le contexte tarifaire en 2025 demeure complexe avec une hausse importante des tarifs d'acheminement (TURPE, ATRD, ATRT) et des taxes. L'arrêt programmé de l'ARENH en 2026 accentue cette incertitude. Dans ce contexte, les stratégies d'achat groupé et le recours à des intermédiaires spécialisés se révèlent particulièrement efficaces pour obtenir des conditions tarifaires avantageuses et gérer activement les risques de marché.

Enfin, la mise en œuvre d'une approche structurée d'optimisation énergétique intégrant un diagnostic précis, un suivi continu, des investissements techniques ciblés et la mobilisation des équipes est vivement recommandée. L'anticipation des évolutions tarifaires et réglementaires, couplée à une veille stratégique rigoureuse, permettra aux PME non seulement de maîtriser leurs coûts énergétiques mais aussi d'en faire un levier majeur de performance durable.

Il est temps d'agir : chaque euro économisé sur les coûts énergétiques renforce directement la compétitivité et la résilience financière des entreprises, TPE, PME ou ETI face aux défis de demain.

# Enjeux et importance de l'optimisation des coûts énergétiques pour les PME

## Contexte économique et énergétique en 2025 : Une nouvelle réalité pour les entreprises

**2025** représente un véritable tournant dans le paysage énergétique pour les entreprises françaises. Avec la fin progressive du **bouclier tarifaire** qui avait temporairement protégé les entreprises, nous entrons désormais dans une ère caractérisée par de **nouveaux défis**.

Si les **prix de gros** de l'énergie montrent des signes de **stabilisation**, cette accalmie est contrebalancée par une **augmentation significative des taxes** et la **disparition** de plusieurs **mécanismes de protection** qui avaient été mis en place lors des crises précédentes.

La **volatilité des marchés énergétiques** demeure une préoccupation majeure. Les **fluctuations imprévisibles** des **prix** du gaz et de l'électricité constituent désormais un **risque structurel** que les entreprises ne peuvent plus se permettre d'ignorer.

Cette situation contraint les dirigeants à repenser fondamentalement leur approche : la **gestion de la facture énergétique** n'est plus une simple question opérationnelle, mais devient un **élément stratégique** de premier plan dans la **gouvernance financière** de l'entreprise.

## Impact des coûts énergétiques : Un défi direct pour la compétitivité

L'évolution récente des coûts énergétiques a des répercussions profondes sur les **performances économiques** des PME.

Les chiffres sont particulièrement parlants : entre 2020 et 2023, les **dépenses énergétiques** moyennes des entreprises françaises ont connu une **hausse vertigineuse** de 73%.

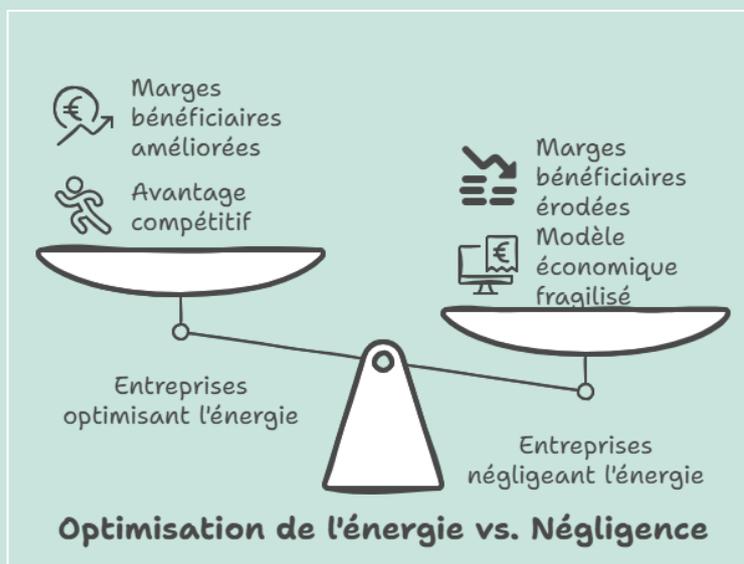
Cette augmentation n'est pas une simple **variation conjoncturelle**, mais reflète une **tendance lourde** qui restructure **l'équation économique** de nombreux secteurs.

Pour les PME du **secteur industriel**, la situation est encore plus critique. L'énergie peut désormais représenter jusqu'à 20% des **coûts totaux de production**, un niveau qui était impensable il y a quelques années.

Cette **nouvelle structure de coûts** érode directement les **marges bénéficiaires** et menace la **position concurrentielle** des entreprises, tant sur le marché national qu'international.

Face à cette réalité, **l'optimisation de la facture énergétique** n'est plus une option mais une **nécessité stratégique**. Les entreprises qui sauront maîtriser efficacement leur **consommation** et leurs **coûts énergétiques** bénéficieront d'un

**avantage compétitif** déterminant, tandis que celles qui négligeront cet aspect risquent de voir leur **modèle économique** fragilisé de façon durable.



### À retenir

Entre 2020 et 2023, les dépenses énergétiques des PME ont augmenté de 73 %. En 2025, avec la fin du bouclier tarifaire et la hausse des taxes, l'énergie peut représenter jusqu'à 20 % des coûts de production dans l'industrie. Maîtriser ces coûts est devenu un impératif économique.

## Évolutions du marché et tendances en 2025

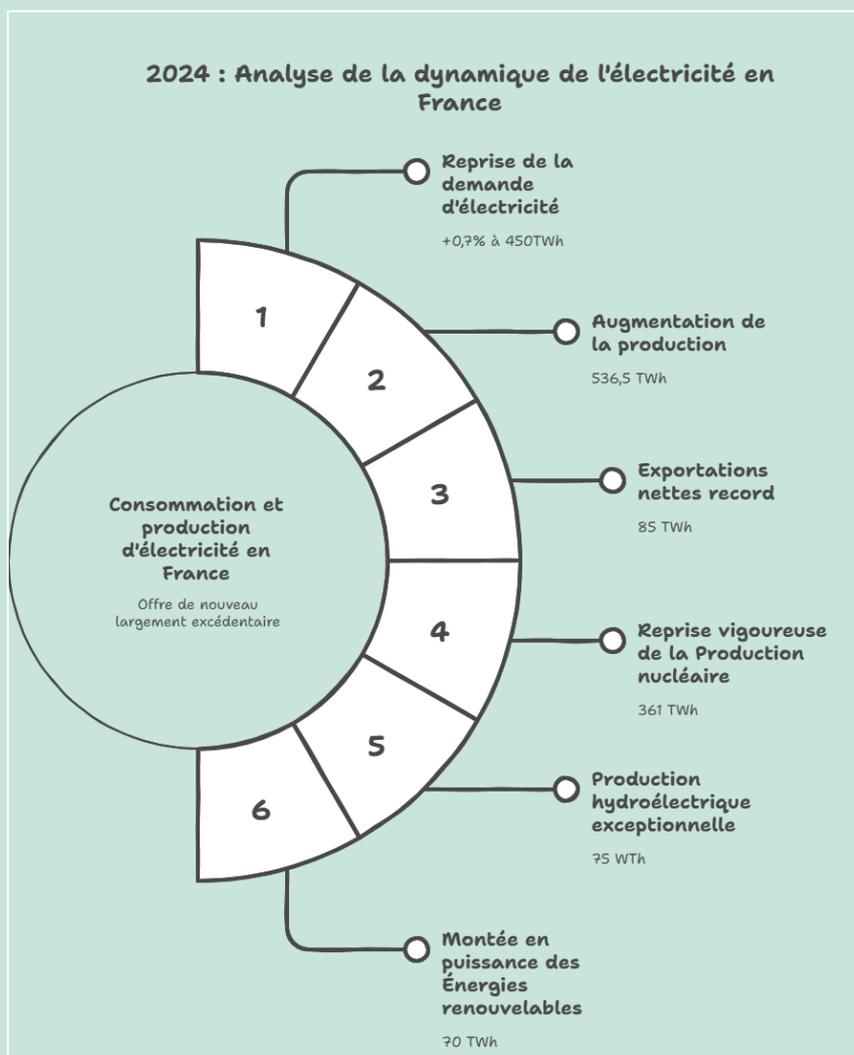
### Facteurs influençant les prix de l'énergie : Un rééquilibrage fragile

L'année 2025 s'inscrit dans une phase de **stabilisation** relative après plusieurs années de **turbulences** exceptionnelles sur les **marchés énergétiques**. Cette nouvelle donne résulte d'un **rééquilibrage** progressif entre l'offre et la demande, dont les mécanismes méritent d'être analysés en profondeur pour mieux **anticiper** les évolutions futures.

Du côté de la **demande**, nous observons un phénomène intéressant : après plusieurs années de **baisse** consécutive, la consommation d'électricité en France a connu en 2024 une légère **reprise** de 0,7%, atteignant 449,2 TWh. Cette inflexion, bien que **modeste**, témoigne d'une **activité économique** plus **dynamique**. Les grands **consommateurs industriels**, particulièrement **sensibles** aux **cycles économiques**, ont d'ailleurs enregistré une hausse plus marquée de 2,4% de leur consommation.

Il est toutefois **important** de **noter** que malgré cette **reprise**, la **consommation globale** demeure **inférieure** de 5% aux niveaux **historiques pré-crise**, reflétant une **transformation structurelle** des habitudes de **consommation** et une **efficacité énergétique** accrue.

En parallèle, l'offre d'électricité a connu une évolution **spectaculaire**. L'année 2024 a marqué un **record** quinquennal avec une **production** nationale atteignant 536,5 TWh. Cette **performance** remarquable s'explique par la **conjonction** de **trois facteurs favorables** : la **reprise vigoureuse** de la **production nucléaire** (361,7 TWh) après les **difficultés** des années précédentes, une **hydraulicité** exceptionnelle ayant généré 74,7 TWh, et la **montée en puissance** continue des **énergies renouvelables** qui culminent désormais à 70 TWh. Cette **abondance d'offre** a permis à la France



de **renouer** avec sa position **traditionnelle d'exportateur net** d'électricité, établissant même un **record historique d'exportation** nette de 85 TWh en 2024.

Ce nouvel **équilibre**, plus **favorable** aux **consommateurs**, ne doit cependant pas masquer les **risques persistants**. Des situations **exceptionnelles**, comme une vague de froid intense ou un incident technique majeur affectant plusieurs centrales simultanément, pourraient encore déclencher des **tensions** temporaires sur l'approvisionnement et provoquer des **pics de prix** ponctuels. La **stabilité** retrouvée reste donc **relative** et potentiellement **fragile** face à des événements **climatiques** ou **techniques** extrêmes.

# Évolutions réglementaires et structurelles : Un cadre en pleine mutation

Au-delà des dynamiques de **marché**, les évolutions du **cadre réglementaire** constituent un **facteur déterminant** pour les **coûts énergétiques** des PME en 2025. Nous assistons à une **transformation profonde** de l'**architecture** même du **marché de l'énergie** en France.

La **première mutation majeure** concerne la **fin définitive** des **tarifs réglementés**. Après la **suppression** des **tarifs réglementés d'électricité** pour les professionnels en 2021, puis ceux du **gaz** en 2023, les PME évoluent désormais dans un environnement 100% **concurrentiel**. Cette **libéralisation complète** signifie que les **prix** sont **intégralement indexés** sur les **marchés de gros**, avec toute la **volatilité** que cela peut impliquer. La **disparition** de ce **filet de sécurité tarifaire** historique impose aux entreprises une **gestion plus active** et **plus sophistiquée** de leurs **contrats énergétiques**.

Plus **significative** encore est la **fin programmée** de l'**ARENH** (Accès Régulé à l'Électricité Nucléaire Historique) prévue pour 2026. Ce **mécanisme**, qui garantissait jusqu'à présent l'accès à une **électricité nucléaire à prix stable** (42 €/MWh) pour une part substantielle de la consommation, a constitué pendant des années un **amortisseur efficace** contre les **fluctuations de prix**. Sa **disparition** prochaine risque d'**exposer davantage** les PME aux **variations** parfois **brutales** des **prix de marché**, à moins que des **dispositifs alternatifs** ne soient mis en place. Le « Versement nucléaire universel », mécanisme de captation partielle des revenus tirés par EDF de son parc nucléaire et qui donnera lieu à un reversement aux consommateurs des sommes prélevées ne s'enclenche qu'à un seuil d'environ 70€/MWh. Cette **échéance** représente une **incertitude majeure** pour la **planification financière** des entreprises à moyen terme.

Face à ces **bouleversements**, l'Union européenne a engagé une **réforme** du **marché de l'électricité** qui encourage notamment le **développement** de **contrats à long terme** comme les Contracts for Difference (CfD) ou les Power Purchase Agreements (PPA). Ces **instruments**, qui permettent de **fixer des prix** sur des périodes étendues, visent à apporter une plus grande **prévisibilité** aux acteurs économiques. Cependant, leur **déploiement** reste encore **limité** pour les PME et leur **efficacité** face à un **choc majeur** sur les **marchés** demeure **incertaine**.

En toile de fond de ces **transformations réglementaires**, l'évolution des **politiques climatiques** joue un rôle croissant dans la **formation des prix**. Le **renforcement** des **mécanismes de quotas CO<sub>2</sub>** et l'**augmentation progressive** de la **taxation carbone** exercent une **pression à la hausse** sur les **prix des énergies fossiles**. Simultanément, la **baisse continue** des **coûts de production** des **énergies renouvelables** crée une force opposée qui tend à **modérer les prix** sur le long terme.

Dans ce contexte de **transformation multidimensionnelle**, les PME doivent développer une **veille stratégique** sur ces **tendances de marché** et ces **évolutions réglementaires**. Cette **compréhension fine** de l'**écosystème énergétique** devient un **prérequis indispensable** pour **anticiper** l'évolution des **coûts** et **adapter** en conséquence leur **politique d'approvisionnement** et leur **stratégie énergétique** globale.

## À retenir

En 2025, le marché de l'énergie amorce un rééquilibrage fragile : hausse de la production nationale, reprise modérée de la consommation, mais risques de volatilité persistants. La fin des tarifs réglementés et la disparition programmée de l'ARENH en 2026 rendent les PME plus exposées aux prix de marché. Une veille active sur les évolutions réglementaires et contractuelles devient essentielle pour sécuriser ses coûts énergétiques.

## Comprendre sa facture de gaz et d'électricité

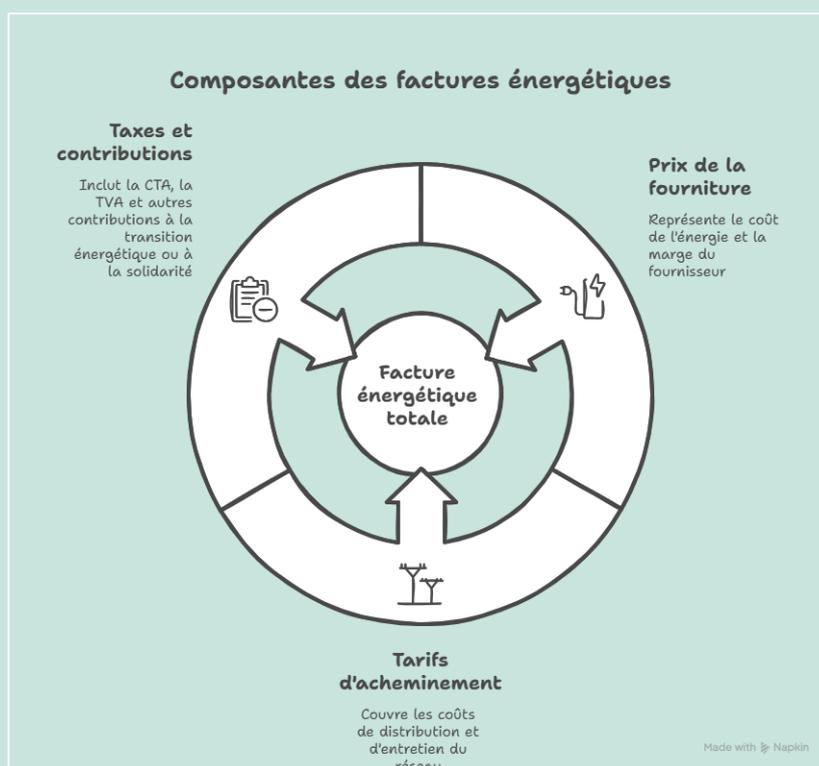
### Décryptage des composantes de la facture : Une anatomie complexe

Les factures énergétiques professionnelles sont souvent perçues comme des documents **opaques**. Pourtant, leur **structure** obéit à une **logique** précise qu'il est **essentiel** de **maîtriser**. Chaque **facture**, qu'elle concerne l'**électricité** ou le **gaz**, s'articule autour de **trois composantes fondamentales** qui forment un **trioptyque indissociable** :

- **Prix de la fourniture** : La première composante, représentant environ **50%** du montant total pour l'électricité, correspond au prix de la fourniture proprement dite. Cette part reflète le **coût d'achat** de l'énergie sur les **marchés** et la **marge** du **fournisseur**. C'est ici que se joue la **compétition** entre les différents **acteurs** du **marché**, et c'est également sur cette composante que les **fluctuations des prix de gros** se répercutent le plus directement.

- **Les tarifs d'acheminement** : La deuxième composante concerne les tarifs d'acheminement, qui peuvent constituer jusqu'à **25%** de votre facture. Pour l'électricité, il s'agit

principalement du fameux **TURPE** (Tarif d'Utilisation des Réseaux Publics d'Électricité), qui rémunère les **gestionnaires de réseau** pour le **transport** de l'électricité des **centrales de**



**production** jusqu'à vos installations. Pour le gaz, un **mécanisme similaire** existe, finançant l'**entretien** et le **développement** des **infrastructures gazières**.

- **Taxes et contributions** : La troisième composante englobe l'ensemble des taxes et contributions, représentant environ **25%** du total. Cette catégorie inclut diverses **impositions** comme la **TICFE** (Taxe Intérieure sur la Consommation Finale d'Électricité) pour l'électricité ou la **TICGN** (Taxe Intérieure de Consommation sur le Gaz Naturel) pour le gaz, ainsi que d'autres **contributions (CSPE, CTA)** finançant notamment la **transition énergétique** ou la **TVA**.

## Leviers d'optimisation possibles : Des opportunités concrètes

Comprendre cette structure tripartite n'est pas qu'un exercice théorique : c'est la **clé** pour identifier des **leviers d'optimisation** adaptés à chaque **composante** de votre facture.

Pour la composante liée à la fourniture, la **négociation** de **contrats** auprès de **différents fournisseurs** peut générer des **économies** substantielles. Mais l'optimisation va bien au-delà : une **analyse fine** de vos **besoins** réels permet d'**affiner** le **calibrage** de votre **puissance** souscrite. Une puissance trop élevée se traduit par un **abonnement** inutilement **coûteux**, tandis qu'une puissance insuffisante entraîne des **pénalités** de **dépassement** particulièrement **onéreuses**. Cette **équation** délicate mérite une attention particulière, car elle **impacte** directement le montant du **TURPE** facturé.

Sur le plan de la **consommation**, des actions **simples** peuvent produire des **effets** remarquables. L'ADEME a démontré qu'une **politique systématique** d'**extinction** des **équipements**, plutôt que de les laisser en veille, peut **réduire** la **consommation énergétique** de **11%**. À l'échelle d'une PME, cette **économie** représente souvent plusieurs **milliers d'euros** annuels.

Le **volet fiscal** offre également des opportunités méconnues. Certaines entreprises peuvent bénéficier d'**exonérations** partielles ou totales sur des **taxes** comme la TICFE ou la TICGN, en fonction de leur **secteur** d'activité ou de leur **intensité énergétique**. Ces **dispositifs**, souvent **sous-exploités**, constituent pourtant un **gisement** d'**économies** considérable qui ne nécessite **aucun investissement** initial.

## Évolutions tarifaires prévues en 2025 : Un paysage en mutation

Le contexte tarifaire de 2025 présente une **complexité** particulière que les dirigeants doivent **anticiper**. La **baisse** moyenne de 15% des **tarifs réglementés** de vente d'**électricité** observée en février 2025 constitue une **bonne nouvelle** apparente pour les **trésoreries** des TPE. Elle est le signe d'un marché plus bas qu'au plus fort de la crise de 2022. Cette **diminution** reflète la **normalisation** progressive des **marchés de gros** après les **turbulences** des années précédentes.

Cependant, cette **amélioration** est partiellement **neutralisée** par l'**évolution** d'autres composantes de la **facture**. Le **TURPE** connaît une **hausse** significative, justifiée par les **investissements** massifs dans la

**modernisation** et la **sécurisation** du réseau électrique français.

Parallèlement, le **retour** des **taxes** à leur niveau **pré-crise** **alourdit** considérablement la **facture** finale. La **TICFE**, par exemple, atteint désormais 26,23 €/MWh au 1<sup>er</sup> février 2025 pour les PME ayant une **puissance** comprise entre 36 et 250 kVA, ce qui représente une **augmentation** substantielle par rapport aux années de **crise** où cette taxe avait été temporairement **réduite**.

Pour le **gaz naturel**, la situation est tout aussi **nuancée**. Avec la **disparition** définitive des **tarifs réglementés** mi-2023, le **Prix Repère Gaz** publié par la CRE sert désormais de **boussole** pour les entreprises. Établi à 144 €/MWh TTC en janvier 2025, ce prix reflète à la fois les **tensions saisonnières** du **marché** et l'**augmentation** des **coûts** de **distribution**.

L'**impact** de la **fiscalité** est particulièrement **visible** : alors que les **prix de gros** auraient dû entraîner une **baisse** d'environ 12% de la facture fin 2024, l'**augmentation** de la **TICGN** a **réduit** cette **diminution** à seulement 1,4% en février 2024.

Ces **évolutions** soulignent l'**importance** d'une approche **holistique** de l'**optimisation énergétique**. Dans un contexte où certaines composantes de la facture connaissent des **baisses** tandis que d'autres **augmentent**, seule une **stratégie** d'**optimisation** agissant simultanément sur tous les **leviers** disponibles permettra aux PME de maintenir une **maîtrise** effective de leurs **coûts énergétiques**.

#### À retenir

La facture d'électricité ou de gaz se compose de trois éléments clés : fourniture, acheminement (TURPE) et taxes (TICFE, TICGN, TVA), chacun représentant environ un tiers du total. En 2025, malgré la baisse des prix de gros, la hausse du TURPE et le retour des taxes à leur niveau pré-crise alourdissent la facture. Des leviers d'optimisation existent à chaque niveau : choix du fournisseur, ajustement de puissance, réduction des consommations en veille ou exonérations fiscales.

## Comment optimiser sa facture ?

### Optimisation des taxes et contributions : Un levier fiscal souvent négligé

La composante fiscale représente une part **substantielle** de votre facture énergétique, mais elle offre également des **opportunités d'optimisation significatives** que trop peu d'entreprises exploitent **pleinement**. Pour naviguer **efficacement** dans ce domaine **complexe**, il est **essentiel** de comprendre les différentes pistes d'action à votre disposition.

La **première démarche** consiste à vérifier **minutieusement** votre **éligibilité** à certaines **exonérations** ou **taux réduits** prévus par la législation. Le cadre fiscal français comporte en effet plusieurs **dispositifs d'allègement** ciblés sur des secteurs **spécifiques**. Par exemple, les entreprises engagées dans des

processus **électro-intensifs**, dans la **chimie** ou la **métallurgie** peuvent bénéficier d'**exonérations** partielles ou totales de la **TICFE** (Taxe Intérieure sur la Consommation Finale d'Électricité) ou de la **TICGN** (Taxe Intérieure de Consommation sur le Gaz Naturel). Ces **exemptions** ne sont pas **automatiques** : elles nécessitent une **démarche proactive** auprès de l'administration fiscale et de son fournisseur, avec constitution d'un **dossier justificatif solidement argumenté**.

Au-delà des **exonérations sectorielles**, l'**optimisation fiscale** énergétique peut également passer par le **choix judicieux** de votre statut de **consommateur**. Certaines options **tarifaires** s'accompagnent de **traitements fiscaux différenciés** qui peuvent s'avérer plus **avantageux** selon votre profil de **consommation**. De même, la **récupération de TVA** (qui s'applique au taux de 20% sur l'électricité au-delà de 36 kVA) constitue un **mécanisme fondamental d'allègement fiscal** que toute entreprise assujettie doit **systématiquement** activer.

Cette **optimisation fiscale** requiert une **veille réglementaire constante**, car les **dispositifs évoluent** régulièrement. Un **audit fiscal énergétique**, réalisé par un **spécialiste**, peut révéler des **opportunités d'économies substantielles**, parfois avec **effet rétroactif** sur plusieurs années. L'**investissement** dans cette **expertise** se révèle généralement **très rentable**, avec un **retour rapide** sur investissement.

## Optimisation du Tarif d'Utilisation des Réseaux (TURPE) : Affiner sa stratégie d'acheminement

Le **TURPE** pour l'électricité et son équivalent pour le gaz constituent la part "**acheminement**" de votre facture. Bien que ces tarifs soient **réglementés**, ils offrent plusieurs **leviers d'optimisation** qui méritent votre attention, d'autant plus que cette composante peut représenter jusqu'à **40%** du montant total de votre facture d'électricité.

L'**adaptation précise** de la **puissance souscrite** à vos **besoins réels** constitue le **premier axe d'optimisation**. Cette démarche nécessite un équilibre délicat : souscrire une puissance **excessive** vous expose à des **coûts fixes inutiles** qui grèvent votre budget année après année, tandis qu'une puissance **insuffisante** peut entraîner des **pénalités de dépassement** particulièrement onéreuses.

Pour déterminer le **calibrage optimal**, une **analyse détaillée** de votre **courbe de charge** - c'est-à-dire l'évolution de votre consommation électrique au fil du temps - s'avère **indispensable**. Cette analyse permet d'**identifier** vos **pics de consommation réels** et de **dimensionner** votre abonnement en conséquence.

Au-delà de la puissance souscrite, l'**option tarifaire** choisie peut également générer des **économies substantielles**. Si votre activité permet une certaine **flexibilité temporelle** dans votre consommation, les **tarifications différenciées** selon les heures (heures pleines/heures creuses) ou les saisons (options EJP/Tempo) peuvent offrir des opportunités d'**économies significatives**. Ces options permettent de bénéficier de **tarifs avantageux** pendant certaines périodes en contrepartie de tarifs plus élevés à d'autres moments. En adaptant vos processus pour **concentrer votre consommation** pendant les périodes avantageuses, vous pouvez réduire **substantiellement** votre facture d'acheminement.

Certains coûts liés au réseau, comme la **Contribution Tarifaire d'Acheminement (CTA)**, sont proportionnels et difficilement compressibles. En revanche, d'autres frais, comme les pénalités pour **énergie réactive excessive** ou les **dépassements ponctuels** de puissance, peuvent être évités grâce à une **gestion technique appropriée** de vos installations électriques. L'installation de **batteries de condensateurs** pour compenser l'énergie réactive ou la mise en place d'un **système de gestion de l'énergie** pour lisser les pics de consommation représentent des **investissements techniques** aux retours souvent rapides.

## Achat groupé : Avantages et inconvénients d'une mutualisation stratégique

L'**achat groupé** d'énergie constitue une approche **innovante** qui a gagné en **popularité** ces dernières années, particulièrement dans le contexte de **volatilité** des marchés énergétiques. Ce mécanisme repose sur un principe **simple** mais **puissant** : **rassembler plusieurs consommateurs** pour lancer un **appel d'offres commun** et bénéficier d'une **force de négociation démultipliée**.

Les **avantages** de cette approche sont **multiples**. En **mutualisant** les **volumes d'achat**, les participants accèdent à un **pouvoir de marché** significativement **supérieur** à celui dont ils disposeraient individuellement. Cette **masse critique** attire l'attention des **fournisseurs**, qui sont généralement disposés à consentir des **conditions tarifaires** plus **avantageuses** pour **sécuriser un volume d'affaires important**.

Concrètement, cette mutualisation peut se traduire par des **réductions substantielles** du **prix unitaire** du kWh, ainsi que par des **conditions contractuelles** plus **favorables** en termes de **service** et de **flexibilité**.

Cette pratique s'est considérablement **démocratisée**, notamment grâce à l'**émergence** de **sociétés spécialisées** qui **organisent** et **coordonnent** ces achats groupés. Ces **intermédiaires** apportent leur **expertise** dans la **structuration** de l'**appel d'offres** et la **négociation** avec les fournisseurs, maximisant ainsi les **bénéfices** pour les participants.

Toutefois, l'achat groupé présente également certaines **limites** qu'il convient d'**anticiper**. La première réside dans la **nécessité** d'une **attention particulière** aux **clauses contractuelles**. Il est **impératif** d'**examiner** minutieusement la **durée d'engagement**, le **mode d'évolution** des prix (fixes ou indexés) et les **conditions de sortie** éventuelles. Une offre apparemment attractive peut cacher des clauses **contraignantes** qui limitent votre **flexibilité** à long terme.

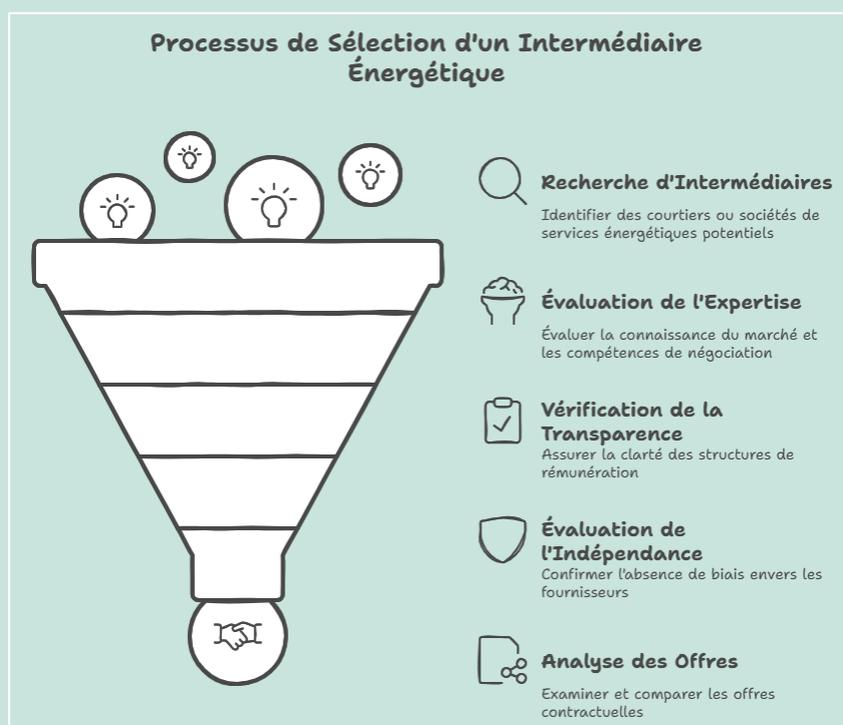
Par ailleurs, la nature même de l'achat groupé implique un certain **compromis** : l'offre négociée doit convenir à l'**ensemble** des participants, ce qui peut parfois **limiter** la **personnalisation** selon vos besoins spécifiques. Cette **standardisation relative** peut représenter un **inconvénient** pour les entreprises dont les **profils de consommation** ou les **exigences contractuelles** s'écartent significativement de la moyenne du groupe.

Malgré ces réserves, l'achat groupé demeure une **stratégie** particulièrement **pertinente** pour les PME présentant des **profils de consommation** relativement **homogènes** et recherchant une **optimisation**

de leurs **coûts énergétiques** sans **investir** une quantité **excessive** de **ressources internes** dans le processus de **négoiation individuelle**.

## Passer par un intermédiaire : L'expertise au service de votre stratégie énergétique

Le recours à un **intermédiaire spécialisé** pour la négociation de vos contrats d'énergie représente une **option stratégique** qui mérite une **analyse approfondie**. Cette démarche consiste essentiellement à **confier** la **recherche** et la **négoiation** de vos contrats d'électricité et de gaz à un **expert** du secteur, généralement un **courtier** en énergie ou une **société de services énergétiques**.



Les **avantages** de cette approche sont **multidimensionnels**. Tout d'abord, ces intermédiaires possèdent une **connaissance approfondie** du marché et de ses mécanismes **complexes**. Cette **expertise** leur permet d'**identifier** avec **précision** les offres les plus **pertinentes** pour votre profil de consommation et de **déceler** les clauses contractuelles qui méritent une **attention particulière** ou une **renégociation**. Cette **compréhension fine** des

contrats énergétiques constitue un **atout considérable** dans un marché caractérisé par sa **technicité** et sa **complexité** croissante.

Au-delà de cette expertise technique, les intermédiaires bénéficient généralement d'un **pouvoir de négociation significatif**. Représentant un **volume d'affaires substantiel** pour les fournisseurs, ils peuvent obtenir des **conditions tarifaires** plus **favorables** que celles accessibles à une PME isolée. Cette **force de frappe commerciale** se traduit concrètement par des **économies** sur le prix du kWh et potentiellement sur d'autres composantes de votre facture.

En termes **pratiques**, **déléguer** cette mission à un **spécialiste** vous fait **gagner un temps précieux**. Le dirigeant ou le responsable financier n'a plus à consacrer des heures à comparer des offres souvent difficiles à décrypter ou à négocier directement avec de multiples fournisseurs. Cette délégation permet de **recentrer** vos ressources internes sur votre cœur de métier, tout en bénéficiant potentiellement de meilleures conditions tarifaires.

Cette approche présente néanmoins certains **points de vigilance**. La **transparence** concernant la

**rémunération** de l'intermédiaire constitue un élément **crucial** à vérifier. Les courtiers sont généralement rémunérés par commission intégrée au prix de l'énergie, tandis que les sociétés de services peuvent fonctionner avec des honoraires fixes. Dans tous les cas, il est essentiel de **comprendre précisément** la **structure** de cette rémunération et son **impact** sur le prix final que vous payez.

L'**indépendance** de l'intermédiaire vis-à-vis des fournisseurs représente un autre point d'**attention majeur**. Certains courtiers peuvent être tentés de privilégier les offres qui leur procurent les commissions les plus élevées, parfois au détriment de votre intérêt objectif. Il est donc recommandé de **conserver un droit de regard** sur le choix final et, idéalement, de travailler avec un intermédiaire dont la rémunération est transparente et déconnectée du fournisseur finalement sélectionné.

Il convient également de noter que tous les intermédiaires ne couvrent pas nécessairement l'intégralité du marché. Certains travaillent avec un panel limité de fournisseurs, ce qui peut **restreindre** votre **accès** aux meilleures offres disponibles. Une **veille complémentaire** du marché peut donc s'avérer **judicieuse**, même lorsque vous recourez aux services d'un courtier.

Le **Médiateur national de l'énergie** reconnaît l'utilité du courtage pour guider les consommateurs professionnels dans ce marché complexe, tout en recommandant de choisir un intermédiaire **agréé** et **reconnu**, par exemple membre du **Syndicat des Courtiers en Énergie (SCE)**, qui garantit le respect d'une **charte déontologique** stricte.

Une **attention particulière** doit également être portée à la **présentation des offres**, qui peut parfois s'avérer **tronquée** ou **trompeuse**, notamment concernant l'évolution future de certains paramètres tarifaires. La **lecture attentive** des contrats proposés et l'**analyse critique** des projections présentées restent **indispensables**, même lorsque vous êtes accompagné par un professionnel.

#### À retenir

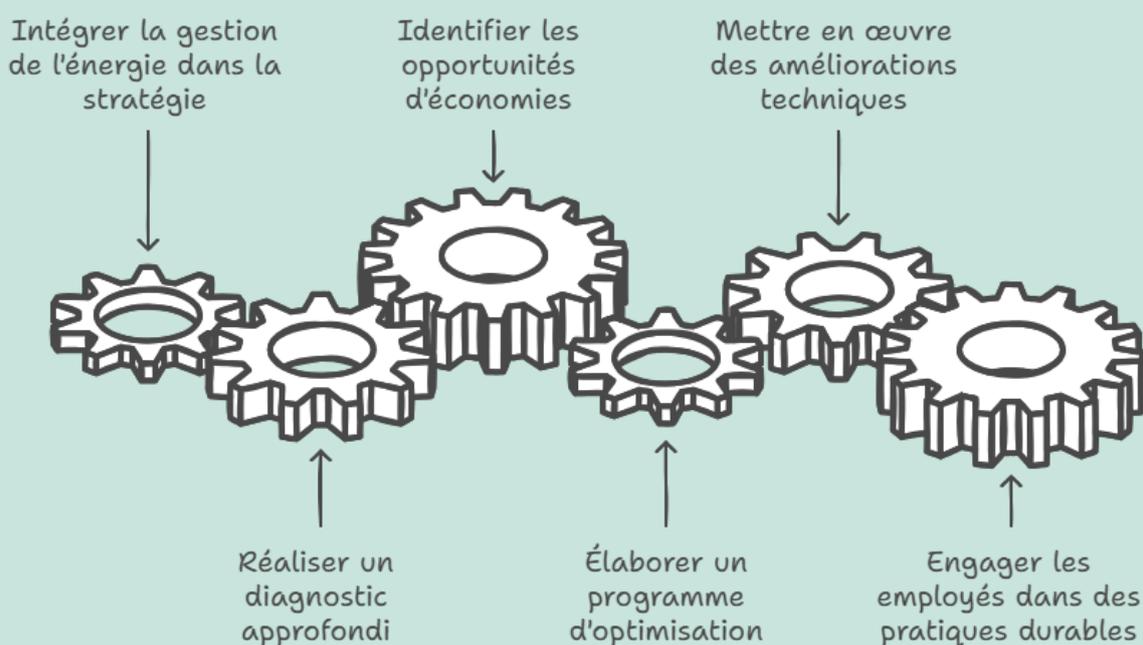
Plusieurs leviers permettent d'optimiser efficacement sa facture d'énergie. Sur le plan fiscal, des exonérations de TICFE ou TICGN peuvent s'appliquer selon l'activité. Côté acheminement, ajuster la puissance souscrite et choisir une option tarifaire adaptée au profil de consommation permet de réduire le TURPE. L'achat groupé offre une puissance de négociation accrue, à condition de bien analyser les contrats. Enfin, faire appel à un intermédiaire spécialisé peut générer des économies et faire gagner du temps, à condition de vérifier sa transparence et son indépendance.

# Plan d'action stratégique : Maîtrisez vos coûts énergétiques pour une performance durable

## Méthodologie structurée pour réduire vos dépenses énergétiques

**Approche systématique recommandée** : la maîtrise des **coûts énergétiques** doit s'intégrer dans votre **stratégie** d'entreprise comme un **processus continu d'amélioration**. Commencez par réaliser un **diagnostic approfondi** de votre situation **actuelle**, qu'il soit mené en **interne** ou avec l'**assistance** d'un **expert**. Cette **évaluation** mettra en lumière les **opportunités d'économies** spécifiques à votre contexte : **analyse détaillée** de vos **profils de consommation**, **identification** des **inadéquations contractuelles**, **repérage** des **équipements énergivores** et **optimisation** des **pratiques opérationnelles**.

### Approche systématique de la gestion de l'énergie



Made with Napkin

Sur la base de cette analyse, élaborer un **programme d'optimisation complet** articulant **trois axes majeurs** : mise en place d'un **système de monitoring énergétique**, **révision stratégique** de vos **contrats d'approvisionnement**, et **déploiement d'améliorations techniques ciblées** (optimisation des systèmes de chauffage, automatisation des cycles d'extinction des équipements hors périodes de production, renouvellement progressif du parc matériel). N'oubliez pas la **dimension humaine** : la

**sensibilisation** et l'**engagement** de vos collaborateurs autour de **comportements vertueux** simples mais efficaces amplifieront significativement les résultats obtenus.

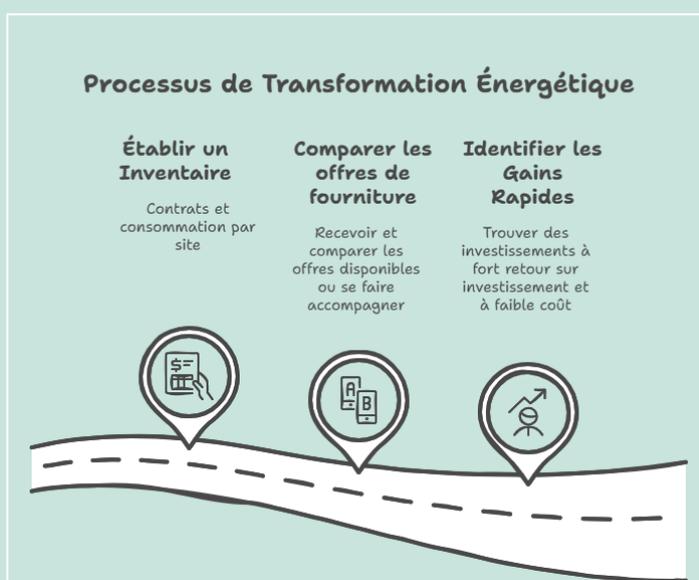
## Ressources et soutiens à votre disposition

Face aux **fluctuations** croissantes du marché énergétique, l'**expertise externe** constitue un **atout stratégique**. Un **accompagnement professionnel** vous permettra d'**appréhender** l'ensemble des **paramètres techniques, contractuels et financiers** qui influencent votre **performance énergétique**.

## Feuille de route opérationnelle

En tant que décideur, ce livre blanc vous invite à **engager concrètement votre transformation énergétique**. Nous vous recommandons de suivre cette séquence d'actions :

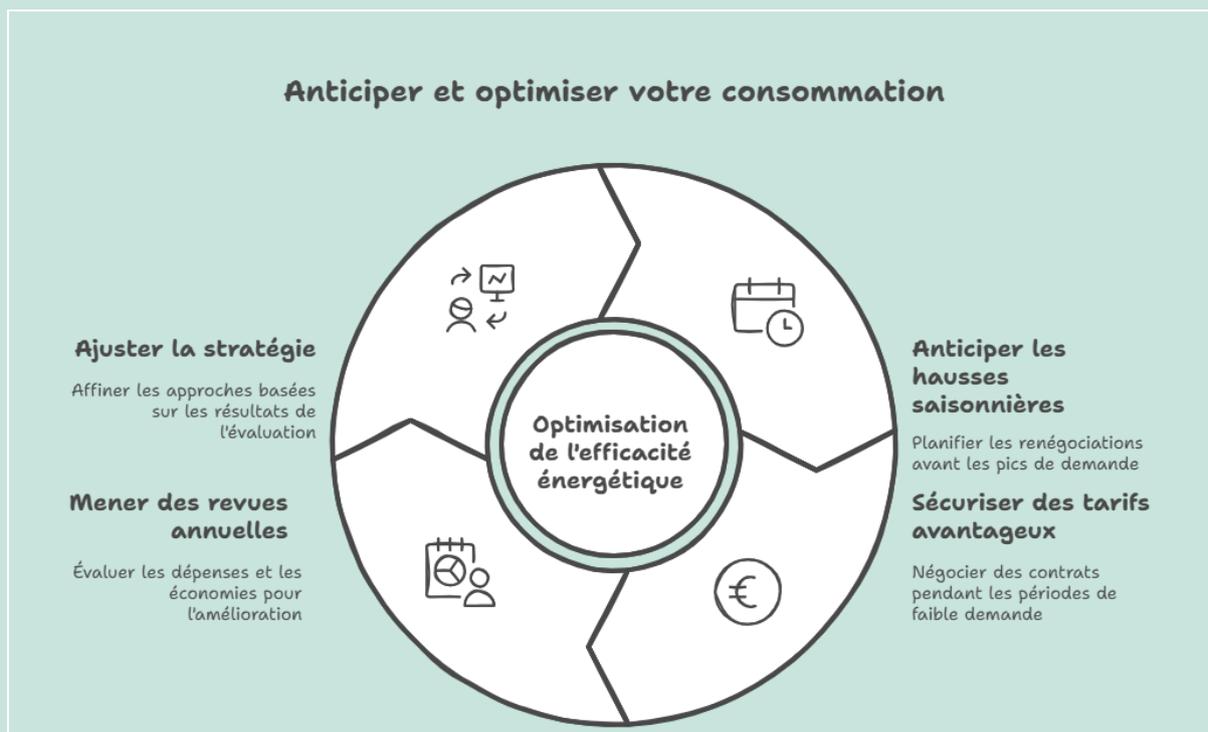
1. Établissez un inventaire précis de vos engagements contractuels actuels (échéances, clauses spécifiques) et de vos profils de consommation historiques
2. Envisagez de solliciter une **analyse comparative des offres disponibles** ou recourez aux services d'un intermédiaire spécialisé pour optimiser vos choix
3. Identifiez et programmez les investissements à fort retour sur investissement et faible coût initial ("quick wins") en matière d'efficacité énergétique



**La clé réside dans l'anticipation** : programmez vos renégociations **en amont des hausses saisonnières** prévisibles (par exemple avant la période estivale pour le gaz, ou avant la révision annuelle du TURPE en août), et capitalisez sur les périodes baissières pour sécuriser des conditions tarifaires avantageuses sur le long terme.

**Considérez l'optimisation énergétique comme un cycle d'amélioration continue** : instaurez une **revue annuelle systématique** de vos dépenses, contrats et économies réalisées pour mesurer objectivement vos progrès et ajuster votre stratégie. L'application de ces recommandations renforcera la résilience de votre entreprise face aux défis énergétiques de 2025 et des années suivantes, tout en améliorant simultanément votre performance économique et votre empreinte environnementale.

**Le moment d'agir est venu** – chaque euro économisé sur vos coûts énergétiques contribue directement à la solidité financière et à la compétitivité de votre entreprise.



### À retenir

Optimiser durablement ses coûts énergétiques demande une démarche structurée : diagnostic précis, pilotage via un système de suivi, renégociation des contrats et investissements ciblés à court terme. L'anticipation est clé : analyser ses données, planifier ses actions en amont des hausses saisonnières, et instaurer un cycle d'amélioration continue permet de gagner en résilience, en performance économique et en sobriété énergétique.

# Conclusion – Agissez dès maintenant avec WattValue pour optimiser vos coûts énergétiques

Dans un contexte énergétique en constante évolution, il est crucial pour les PME de prendre des mesures proactives pour maîtriser leurs dépenses. WattValue, société de services à l'énergie, accompagne depuis 2006 les entreprises dans la négociation et la formalisation de leurs contrats d'énergie grâce à des achats groupés et des conseils personnalisés.

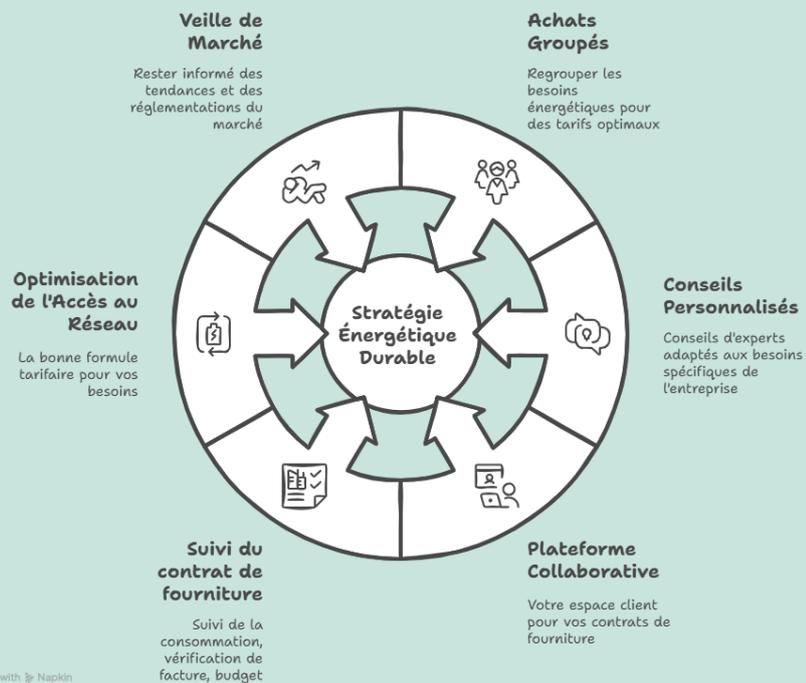
Avec sa plateforme collaborative,

WattValue permet aux PME de mutualiser leurs besoins pour obtenir des conditions tarifaires optimales, tout en bénéficiant d'un accompagnement expert pour naviguer dans la complexité du marché énergétique.

Enfin, **WattValue accompagne ses clients sur la durée de leur contrat de fourniture** : suivi de consommation (mensuel ou au pas horaire), optimisation de l'accès au réseau (TURPE) ou des taxes et contributions, projection budgétaire, vérification de facture, veille de marché, veille réglementaire et accompagnement fournisseurs.

**Ne laissez pas les coûts énergétiques compromettre la compétitivité de votre entreprise.** Contactez WattValue dès aujourd'hui pour bénéficier d'une stratégie énergétique sur mesure et durable.

## Stratégie Énergétique Complète pour les entreprises



# FAQ : Réponses aux préoccupations des décideurs

## Comment fonctionnent les contrats d'énergie et le calcul des prix ?

Depuis la **disparition progressive des tarifs réglementés**, le paysage contractuel énergétique pour les professionnels s'est **profondément transformé**. Pour **bien appréhender** cette **nouvelle réalité**, il est **essentiel** de **comprendre** les **deux principales familles** de contrats qui **dominent** désormais le marché : les offres à **prix fixe** et les offres à **prix indexé**.

Dans un contrat à **prix fixe**, le fournisseur s'engage à maintenir **stable** le prix unitaire du kilowattheure (kWh) pour la composante "fourniture" pendant **toute la durée du contrat**, généralement entre **un et trois ans**. Cette formule procure une **visibilité précieuse** pour votre trésorerie et vous **protège** des **fluctuations brutales** du marché. Cependant, un point **fondamental** mérite d'être souligné : contrairement à une **idée reçue**, "prix fixe" ne signifie pas que votre facture totale restera **immobile**. En effet, seule la composante "fourniture" est **stabilisée**, tandis que les autres éléments constitutifs de votre facture - notamment le TURPE (Tarif d'Utilisation des Réseaux Publics d'Électricité), les diverses **obligations réglementaires** et l'ensemble des **taxes** - continueront d'évoluer selon leur propre dynamique, généralement à la **hausse**.

À l'opposé du spectre contractuel se trouvent les offres à **prix indexé**. Dans ce cas de figure, le prix de l'énergie que vous consommez **fluctue** en fonction d'un **indice de référence** clairement défini dans votre contrat. Cet indice peut être directement lié aux cours des **marchés de gros** (comme les indices EEX pour l'électricité ou PEG pour le gaz), ou parfois encore indexé sur les anciens tarifs réglementés pour certaines offres transitoires. Concrètement, avec un contrat indexé, le montant que vous payez chaque mois peut aussi bien **diminuer** qu'**augmenter** en fonction des **tendances du marché**. Pour illustrer cette **variabilité**, prenons l'exemple concret de l'année 2024 : le prix repère du gaz naturel publié par la Commission de Régulation de l'Énergie (CRE) a d'abord connu une **baisse encourageante** de 3,5% en début d'année, avant de **rebondir significativement** de 11,7% pendant la période estivale. Un client ayant opté pour une offre indexée aurait ainsi **bénéficié** de la baisse initiale, puis aurait dû **absorber** la hausse subséquente.

Le **choix** entre ces deux types de contrats n'est pas **anodin** et doit s'aligner sur votre **stratégie financière globale**, votre **tolérance au risque** et votre **vision prospective** du marché énergétique. Un prix fixe constitue une forme d'**assurance** contre les hausses soudaines, particulièrement appréciable dans un contexte de **volatilité**. En contrepartie, vous renoncez à bénéficier d'éventuelles baisses de marché pendant la durée d'engagement. À l'inverse, un prix indexé vous permet de **capturer** les mouvements **baissiers** du marché, mais vous expose symétriquement aux hausses potentielles, ce qui peut **compliquer** votre **planification budgétaire**.

Quelle que soit l'option retenue, il est **fondamental** de **comprendre** la **structure détaillée** de votre facture, qui se décompose systématiquement selon la formule suivante : Montant total = Abonnement (part fixe) + Consommation (kWh × prix unitaire) + Taxes diverses + Termes réglementaires

Cette **transparence** dans la **compréhension** de chaque composante vous permettra d'**identifier** plus **efficacement** les **leviers d'optimisation** à votre disposition et d'**ajuster** votre **stratégie énergétique** en conséquence.

## Vaut-il mieux négocier en direct avec un fournisseur ou passer par un intermédiaire ?

Cette question revient fréquemment chez les **dirigeants** de **PME**, et la réponse dépend essentiellement de **deux facteurs déterminants** : les **ressources internes** dont vous disposez et le **niveau d'expertise énergétique** présent dans votre organisation.

La **négociation directe** avec les fournisseurs présente l'**avantage indéniable** de vous maintenir au centre du **processus décisionnel**. Vous gardez un **contrôle total** sur la démarche, depuis la **sélection des fournisseurs** à consulter jusqu'à la **signature du contrat final**. Cette approche vous permet également d'établir une **relation directe** avec votre futur partenaire énergétique, sans intermédiaire. Cependant, cette voie exige **deux ressources précieuses** : du **temps** et une **solide connaissance** du secteur énergétique.

Pour mener à bien une **négociation directe efficace**, vous devez être en mesure d'**analyser en profondeur** les **différentes offres**, bien au-delà du simple **prix affiché** du kilowattheure. Les **clauses contractuelles**, souvent **techniques** et parfois **dissimulées** dans les conditions générales, peuvent receler des **pièges coûteux** : conditions de **résiliation restrictives**, **mécanismes d'indexation défavorables**, **pénalités diverses**, **engagements de consommation minimum**... Les études montrent que de nombreuses petites structures reconnaissent se concentrer principalement sur le **prix unitaire** et le **montant de la mensualité estimée**, sans toujours détecter ces clauses susceptibles d'**alourdir significativement** la **facture finale**.

Face à cette **complexité**, le recours à un **intermédiaire spécialisé** - courtier en énergie ou société de conseil - offre une **alternative séduisante**. En lui déléguant cette mission, vous **confiez** à un **expert** le soin de **solliciter simultanément** plusieurs fournisseurs, d'obtenir des offres **véritablement adaptées** à votre profil de consommation, et de vous **guider** vers le choix le plus **pertinent**. Comme nous l'avons évoqué précédemment, ces acteurs spécialisés bénéficient généralement d'un **pouvoir de négociation substantiel** grâce aux **volumes importants** qu'ils représentent sur le marché. Cette **position privilégiée** leur permet souvent d'obtenir des **conditions tarifaires** plus **avantageuses** que celles qu'une PME isolée pourrait espérer décrocher par ses propres moyens.

Au-delà de l'aspect purement **tarifaire**, un intermédiaire de qualité vous propose également un **accompagnement global** : **suivi régulier** de vos consommations, **alerte** sur les évolutions de marché, **conseils d'optimisation**, **assistance** lors du renouvellement... Cette **valeur ajoutée** est d'autant plus appréciable qu'elle n'engendre généralement pas de **surcoût apparent** pour votre entreprise, puisque ces intermédiaires sont le plus souvent **rémunérés par commission** versée par le fournisseur finalement retenu.

En **synthèse**, si votre entreprise dispose en interne des **compétences techniques** et du **temps nécessaire** pour **analyser finement** le marché, **comparer rigoureusement** les offres et **négocier**

**efficacement** les contrats, une approche directe peut être envisagée. Dans ce cas, veillez à **solliciter** et à **comparer méthodiquement** au minimum **trois offres détaillées** pour garantir une **mise en concurrence effective**. En revanche, pour la majorité des PME dont l'énergie n'est pas le cœur de métier, le recours à un **intermédiaire** représente souvent un **choix judicieux**, offrant un **gain de temps précieux**, des **économies substantielles** et une **réduction significative** du risque de sélectionner un contrat inadapté. Dans cette hypothèse, prenez soin de **vérifier** préalablement l'**indépendance réelle** de votre partenaire vis-à-vis des fournisseurs, ainsi que sa **réputation** sur le marché, en consultant les **avis** d'autres clients et en vérifiant l'existence éventuelle de **certifications** ou **labels professionnels**.

## À quoi peut-on s'attendre pour l'évolution des tarifs dans les prochains mois ?

L'**anticipation** des **tendances tarifaires** constitue une **préoccupation majeure** pour tout **décideur** confronté à des **choix stratégiques** en matière d'**approvisionnement énergétique**. Cette question est d'autant plus **cruciale** que les **fluctuations** des **prix** de l'énergie peuvent avoir un **impact considérable** sur la **structure de coûts** et la **compétitivité** de votre entreprise.

La période actuelle (2024-2025) se caractérise par une **détente relative** des **marchés énergétiques** après la **crise exceptionnelle** de 2022. Cette **amélioration** s'explique principalement par deux **facteurs concomitants** : d'une part, le **retour progressif à la normale** des **capacités de production**, notamment dans le parc nucléaire français et les installations hydroélectriques qui ont retrouvé des niveaux de disponibilité plus conformes aux standards historiques; d'autre part, une **modération** de la **demande**, conséquence à la fois des **efforts d'efficacité énergétique** et d'une **activité économique** qui, bien qu'en **reprise**, n'a pas encore retrouvé toute sa **vigueur** d'avant-crise.

Cette **conjonction favorable** a permis une **baisse significative** des **prix de gros** de l'électricité à partir de fin 2023, qui s'est traduite concrètement par la **diminution** de 15% des **tarifs réglementés** de vente d'électricité (TRVé) mise en œuvre au 1er février 2025. Du côté du gaz naturel, après une **chute spectaculaire** des cours au milieu de l'année 2023, le marché a connu une certaine **volatilité** avec notamment des **tensions haussières** en fin d'année 2024, reflétant la **sensibilité persistante** du secteur gazier aux **aléas saisonniers** et **géopolitiques**.

Si l'on se tourne vers l'avenir immédiat, les signaux émis par les marchés à terme suggèrent une **relative stabilisation** des prix, avec même une **perspective de baisse modérée** à l'horizon 2025-2027. Certaines projections indiquent que le prix du gaz pourrait poursuivre sa **tendance baissière** dans les années à venir, retrouvant progressivement des niveaux plus proches de leurs **moyennes historiques**. Pour l'électricité, les **analyses prospectives** publiées par RTE (Réseau de Transport d'Électricité) se montrent **rassurantes** quant à la **sécurité d'approvisionnement** pour 2025, avec un **risque de tension** jugé particulièrement **faible**. Cette **situation favorable** devrait normalement contribuer à **contenir** les **prix spot** de l'électricité, sous réserve bien entendu que les conditions d'exploitation et météorologiques demeurent dans les normes habituelles.

Il convient néanmoins de **tempérer** cet **optimisme prudent** par la prise en compte de plusieurs **facteurs d'incertitude** qui pourraient **perturber** cette trajectoire. Tout d'abord, une **reprise économique** plus **vigoureuse** que prévu pourrait entraîner une **hausse significative** de la **demande**

**énergétique** et exercer une **pression à la hausse** sur les prix. Par ailleurs, des **aléas climatiques exceptionnels** (vague de froid intense, sécheresse affectant le refroidissement des centrales nucléaires ou la production hydroélectrique) ou des **événements géopolitiques majeurs** pourraient rapidement modifier l'équilibre offre-demande et provoquer des **tensions temporaires** sur les marchés.

Un **élément structurel** mérite également votre **vigilance** : la **fin programmée** du mécanisme ARENH (Accès Régulé à l'Électricité Nucléaire Historique) à l'horizon 2026. Ce dispositif, qui garantissait jusqu'à présent l'accès à une électricité d'origine nucléaire à **prix régulé** pour une part significative de la consommation, a joué un **rôle stabilisateur important**. Sa disparition, qui ne devrait pas être compensée par un mécanisme alternatif équivalent, pourrait introduire une **incertitude supplémentaire** dans la **formation des prix** de l'électricité.

Face à ce **tableau contrasté**, quelle **stratégie** adopter pour votre PME ? La **prudence** suggère de privilégier une approche **flexible** et **diversifiée**. Intégrer des **clauses de révision** dans vos **contrats à long terme**, ou opter pour un **échelonnement** de vos **achats d'énergie** (en fractionnant par exemple votre volume total en plusieurs tranches contractualisées à différentes périodes) peut vous permettre de **lisser les effets** de la **volatilité résiduelle** du marché.

Par ailleurs, maintenir une **veille informative rigoureuse**, notamment à travers les **rapports** et **analyses** publiés par des **organismes de référence** comme la Commission de Régulation de l'Énergie (CRE) ou RTE, vous aidera à **anticiper** les **mouvements de marché** et à **ajuster** votre **stratégie** en conséquence. Cette **information qualifiée** peut s'avérer **déterminante** pour saisir le **moment opportun** pour souscrire un contrat à **prix fixe** ou, au contraire, patienter dans l'attente d'une évolution plus favorable des cours.

En définitive, dans un environnement énergétique qui, bien que moins chaotique qu'en 2022, demeure caractérisé par une certaine **imprévisibilité**, votre meilleure **protection** réside dans une **combinaison** de **veille active**, de **flexibilité contractuelle** et de **diversification** des approches. Cette **stratégie adaptative** vous permettra d'**optimiser** vos **coûts énergétiques** tout en **préservant** votre entreprise contre d'éventuels **chocs tarifaires**.

# À propos de WattValue

WattValue est un acteur indépendant et pionnier qui développe depuis 2006 des services adaptés aux besoins énergétiques de clients professionnels autour de la valorisation de l'énergie et de la promotion d'une gestion durable de l'électricité et du gaz.

Certifiée B depuis 2017, WattValue a des valeurs fortes et engagées pour soutenir des objectifs de développement durable, indispensable pour notre génération et les générations futures. En adhérant à WattValue, vous adhérez également à nos valeurs

Dans un contexte de forte évolution des marchés de l'énergie et de la réglementation, les domaines d'intervention de WattValue s'articulent autour des axes suivants :

- **Achats groupés de gaz et d'électricité** : mise en place de solutions permettant à des entreprises, quel que soit leur secteur ou appartenant à un même réseau (groupements, franchises...), de mutualiser leurs volumes pour déléguer efficacement la gestion de leurs achats d'énergie à un expert unique ;
- **Valorisation de l'énergie renouvelable** : promotion de l'électricité et du gaz d'origine renouvelable via des offres favorisant une consommation locale et responsable ;
- **Gestion personnalisée des contrats d'énergie** : accompagnement sur mesure depuis la négociation des contrats jusqu'à la fin de la période de fourniture, avec un suivi rigoureux et adapté aux besoins spécifiques de chaque entreprise ;
- **Suivi de consommation et budgétaire** : mise en place d'outils et d'analyses pour un pilotage stratégique de la consommation énergétique, essentiel à la réduction des coûts, à l'élaboration de bilans carbone et au contrôle interne ;
- **Contrôle de facturation** : vérification systématique des factures, sachant qu'une facture d'électricité sur soixante-dix comporte une erreur — un service clé pour éviter les surcoûts ;
- **Optimisations réglementaires** : au-delà de la négociation du prix de l'énergie, vérification de l'application des bons tarifs d'utilisation des réseaux (TURPE, ATRD, etc.) et identification des opportunités d'optimisation fiscale (TICFE, TICGN, exonérations...).
- **Veille de marché et réglementaire** : information et si besoin alerte des clients des impacts des évolutions législatives ou des opportunités de marché

## Sources :

Commission de Régulation de l'Énergie (CRE)

- <https://www.cre.fr/actualites/toute-lactualite/la-cre-propose-une-baisse-moyenne-de-15-des-tarifs-reglementes-de-vente-delectricite-ttc-au-1er-fevrier-2025-pour-les-consommateurs-souscrivant-une-puissance-inferieure-ou-egale-a-36-kva.html>

Banque des Territoires

- <https://www.banquedesterritoires.fr/electricite-faible-risque-sur-la-securite-dapprovisionnement-cet-hiver-selon-rte>

RTE (Réseau de Transport d'Électricité)

- <https://www.rte-france.com/actualites/production-electricite-francaise-atteint-plus-haut-niveau-depuis-5-ans>

CCI (Chambres de Commerce et d'Industrie)

- <https://www.cci.fr/crise-energetique/aides-financieres-aux-entreprises>



**WattValue**

**29 av. de Laumière 75019 Paris**

**[wattunity@wattvalue.fr](mailto:wattunity@wattvalue.fr)**

**01 83 64 90 15**

**[www.wattvalue.fr](http://www.wattvalue.fr)**