



GÉRER SES CONTRATS D'ÉLECTRICITÉ ET DE GAZ

Préparer sa négociation dans une approche technique, économique et contractuelle

La fin des tarifs réglementés de vente d'électricité et de gaz implique pour le consommateur d'énergie de prendre la main sur l'analyse de ses consommations et de ses besoins afin d'optimiser ses contacts d'achats. Cela implique la mise en œuvre de nouvelles méthodologies et pratiques avec les fournisseurs.

FORMATIONS COURTES

INITIATION

DIST.

Ref. : 8940065

Durée :
2 jours - 14 heures

Tarif :
Salarié - Entreprise : 1585 € HT

Repas inclus

Code Dokelio : 54317

OBJECTIFS

- Identifier les conséquences de la fin des tarifs réglementés de vente de gaz naturel et d'électricité
- Définir son besoin pour établir un appel d'offres pertinent
- Analyser le contenu des offres pour une négociation efficace

EVALUATION

Les compétences visées par cette formation font l'objet d'une évaluation.

POUR QUI ?

- Responsables et techniciens en charge de l'énergie
- Responsables achats et des services généraux

PRÉREQUIS

Avoir des connaissances sur les enjeux des marchés de l'énergie

COMPÉTENCES ACQUISES

Mettre en œuvre une méthodologie afin de négocier ses contrats d'électricité et de gaz en adéquation avec ses besoins monosite ou multisites

PROGRAMME

Pendant
Gérer ses contrats d'électricité et de gaz

Identifier le nouveau contexte et les enjeux des marchés de l'électricité et du gaz

Autodiagnostic : évaluation de ses connaissances sur les marchés de l'énergie et identification de ses besoins

- Faire le point sur le cadre réglementaire européen et national de la libéralisation des marchés de l'énergie : rôle de la CRE, loi NOME, ARENH...
- Identifier les acteurs, les modes d'approvisionnements et les flux
- Analyser les évolutions des prix et les possibilités d'anticipation
- Décrire les composantes des prix : fourniture, approvisionnement, taxes, capacité, CEE (tertiaire)
- Identifier les particularités du marché de l'électricité : mécanismes de capacité et d'effacement



Étude de cas : à partir de factures, répartition des coûts pour différents profils de consommateurs de gaz et d'électricité et détection des leviers d'optimisation

Négocier son contrat de fourniture : les étapes et points clés

Identifier ses besoins de consommation et de puissance

- Contrat de gaz : recueil des données historiques de consommation, types de tarification selon la saisonnalité et le volume de consommation
- Contrat d'électricité : recueil des données historiques de consommation, analyse de la courbe de charge, besoin en puissance souscrite, possibilités d'effacement, types de tarification selon la saisonnalité, volume de consommation, puissance nécessaire...

Identifier les leviers d'optimisation tarifaire : plafonnement, exonération de taxes spécifiques à l'énergie

Préparer la consultation : définir les critères de consultation et rédiger les principales clauses contractuelles

- La durée d'engagement, les modalités de renégociation du contrat ou de changement de fournisseur, les procédures de règlement des litiges...
- Les services complémentaires : efficacité énergétique, fourniture d'électricité verte, valorisation de CEE...
- Les informations à communiquer au fournisseur

Exercice d'application : détermination des éléments de cahier des charges et de clauses contractuelles clés d'un contrat de fourniture d'énergie

Analyser les offres selon des périmètres identiques et choisir l'offre en fonction de ses propres critères

- Aligner les offres pour identifier le coût total prévisionnel de ses nouveaux contrats
- Évaluer l'évolution des coûts énergétiques selon les clauses contractuelles pour établir une projection sur la durée du contrat

Exercice d'application : à partir d'offres de fournisseurs, établissement d'un tableau comparatif en coût total

Vidéo : Qui peut signer un contrat ?

Vidéo : Quelle durée pour mon contrat ?

Vidéo : Qu'est-ce qu'une clause abusive ?

INTERVENANTS

Fabienne ANSELIN
CAP-50

David BREHON
RAS

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES

Équipe pédagogique :

Un consultant expert de la thématique et une équipe pédagogique en support du stagiaire pour toute question en lien avec son parcours de formation.

Techniques pédagogiques :

Alternance de théorie, de démonstrations par l'exemple et de mise en pratique grâce à de nombreux exercices individuels ou collectifs. Exercices, études de cas et cas pratiques rythment cette formation.

Ressources pédagogiques :

Un support de formation présentant l'essentiel des points vus durant la formation et proposant des éléments d'approfondissement est téléchargeable sur notre plateforme.



LIEUX ET DATES

À distance

03 et 04 juil. 2025
04 et 05 déc. 2025
28 et 29 sept. 2026

Paris

03 et 04 juil. 2025
29 et 30 sept. 2025
19 et 20 mars 2026
21 et 22 mai 2026
03 et 04 déc. 2026