SOBRIA

CAS CLIENT · COPROPRIÉTÉ

Copropriété : plus de 16 000 € d'économie en remettant en concurrence un contrat P1-P2-P3

Comment l'analyse d'un contrat de chauffage collectif au gaz, la dissociation des postes et le bon timing d'achat ont généré 16 066 € d'économie sur 3 ans.

CONTEXTE

Un contrat P1-P2-P3 de chauffage collectif à décortiquer

Une copropriété (chaufferie collective au gaz naturel, **CAR 156 MWh**) nous sollicite pour analyser son contrat d'exploitation de chauffage. Il s'agit d'un contrat **P1-P2-P3** :

- **P1** — fourniture de gaz naturel ;
- **P2** — exploitation et maintenance annuelle de la chaufferie ;
- **P3** — gros entretien et garantie totale (provision annuelle).

(Nom du syndic, de la copropriété et des fournisseurs volontairement anonymisés.)

ÉTAPE 1 · TRANSPARENCE

Retrouver le vrai prix, caché dans l'indexation

Le contrat indexé présentait le prix sous forme d'une formule mathématique complexe (PEG, TVD, CEE, indice T, coefficients divers) — illisible pour un conseil syndical. La constante **P0** (la marge du fournisseur) n'apparaissait pas clairement. Après analyse des factures, nous l'avons identifiée : **P0 = 17,50 €/MWh**. Nous avons aussi découvert que le contrat était commercialisé en **marque blanche** par un intermédiaire — ce que la copropriété ignorait. Traduire ces mécanismes en coût réel comparable est la première mission de Sobria.

ÉTAPE 2 · COÛT RÉEL

Une base fiable avant de consulter le marché

Plutôt que d'interpréter les formules, nous avons reconstitué le coût réellement payé : **17 442,52 € TTC/an** pour 156 MWh.

ÉTAPES 3 & 4 · P2 ET P3

Mettre chaque poste en concurrence

Le fournisseur refusant de dissocier P1 et P2, nous avons consulté directement des entreprises locales de maintenance de chaufferie (visites techniques + devis) :

MAINTENANCE (P2)	COÛT ANNUEL TTC
Contrat en place	3 118 €
Prestataire A	1 342 €

MAINTENANCE (P2)	COÛT ANNUEL TTC
Prestataire B	1 590 €
Économie	**1 776 €/an · –56,95 %**

Sur le **P3** (2 631,97 €/an), nous avons recommandé de constituer la provision directement sur un **fonds de travaux** de la copropriété : maîtrise des fonds, mise en concurrence des réparations et meilleure visibilité sur les dépenses.

ÉTAPE 5 · CALENDRIER

Une prolongation d'un an pour ne pas décider dans l'urgence

Le contrat arrivait à échéance trop vite pour mener un appel d'offres dans de bonnes conditions. Après négociation, nous avons obtenu une **prolongation exceptionnelle d'un an** — le temps de consulter les mainteneurs, d'organiser les visites, et de surveiller le marché du gaz pour acheter au bon moment. Une contrainte de calendrier transformée en opportunité.

ÉTAPE 6 · ACHAT DU GAZ

Un prix fixe sécurisé à la bonne fenêtre

Appel d'offres sur le seul P1 auprès de **cinq fournisseurs** spécialisés copropriétés. Grâce à une veille quotidienne, nous avons saisi une fenêtre favorable en sortie d'hiver (stocks européens élevés, demande estivale pas encore là ; PEG MA autour de 42 €/MWh) pour sécuriser un **prix fixe de 38,97 €/MWh sur 36 mois** (blocs 2026-2028). Économie : **3 579,46 €/an** (–20,52 %). Quelques mois plus tard, les tensions géopolitiques ont fait flamber les marchés : grâce au prix fixe, la copropriété est restée totalement protégée.

RÉSULTATS

Plus de 16 000 € d'économie sur 3 ans

POSTE	ÉCONOMIE / AN	ÉCONOMIE SUR 3 ANS
P1 — Fourniture de gaz	3 579,46 €	10 738,38 €
P2 — Exploitation & maintenance	1 776,00 €	5 328,00 €
Total	**5 355,46 €**	**16 066,38 €**

16 066 €

d'économie sur 3 ans — en dissociant et remettant en concurrence chaque poste (P1 · P2 · P3)

AU-DELÀ DES CHIFFRES

Un dossier clair, prêt pour l'assemblée générale

Tout au long de la mission, un suivi régulier a garanti la transparence auprès du syndic. La restitution finale, détaillée et pédagogique, a permis au conseil syndical d'aborder l'**assemblée générale** avec tous les éléments pour décider — en se concentrant sur les choix stratégiques, pas sur les étapes techniques.

> Notre métier ne consiste pas seulement à obtenir un meilleur prix, mais à aider nos clients à **décider au bon moment**, avec une vision claire des marchés et une indépendance totale vis-à-vis des fournisseurs.

Cas client réel, anonymisé — le nom du client et des fournisseurs consultés ne sont pas communiqués par souci de confidentialité.