SOBRIA

CAS CLIENT · FIN DE L'ARENH

Anticiper la fin de l'ARENH pour reprendre le contrôle de ses achats d'électricité

Comment une consultation lancée 13 mois à l'avance a généré 422 426 € d'économie sur 24 mois, soit près de 25 % du budget électricité.

SECTEUR D'ACTIVITÉ

Distribution pour les professionnels de l'alimentation

Distribution de produits et d'ustensiles de cuisine et de pâtisserie destinés aux professionnels de l'alimentation. *(Nom du client volontairement anonymisé.)*

CONTEXTE

Anticiper de 13 mois pour ne pas subir le marché

Sobria a accompagné cet acteur disposant de **4 sites en France**, soit une consommation annuelle de **5 086 MWh d'électricité**. L'ensemble des contrats arrivait à échéance au **1er janvier 2027**. Pour éviter toute décision dans l'urgence, nous avons lancé la consultation dès **décembre 2025**, soit **13 mois avant l'échéance**.

> **Objectif :** reprendre le contrôle de la stratégie d'achat et éviter de subir les conditions imposées par le marché.

ANALYSE

Un profil de consommation reconstitué site par site

Avant toute consultation, nous avons cartographié les consommations par poste horosaisonnier — la répartition pointe / pleines / creuses, hiver et été, détermine quelle structure tarifaire est réellement la plus avantageuse.

SITE	POINTE	HP HIVER	HC HIVER	HP ÉTÉ	HC ÉTÉ	TOTAL/AN
Site 1	34,3	212,0	130,5	421,1	216,5	1 014,4
Site 2	43,5	241,7	173,4	465,0	264,7	1 188,2
Site 3	71,6	399,6	328,0	739,3	500,2	2 038,7
Site 4	34,8	179,9	167,0	271,4	191,7	844,9
Total	**184,2**	**1 033,2**	**798,9**	**1 896,7**	**1 173,1**	**5 086,2**

Consommations en MWh/an. Chez Sobria, nous ne comparons jamais un prix affiché : nous reconstituons le coût réel de chaque offre à partir des consommations réelles du client (modèles Excel, plusieurs scénarios de simulation).

STRATÉGIES COMPARÉES

Prix unique ou prix différenciés ?

Nous avons demandé aux fournisseurs de répondre selon deux approches — un **prix unique** pour tous les postes, ou des **prix différenciés** par poste horosaisonnier — et élargi la consultation à des fournisseurs spécialisés dans les grands consommateurs (> 5 GWh), avec des prix par blocs annuels 2027 et 2028. **Contre-intuitivement, l'offre à prix unique s'est révélée la plus avantageuse** — ce que seule une simulation sur les consommations réelles pouvait démontrer.

POINT DE VIGILANCE

La fin de l'ARENH, un risque caché dans le contrat

Le contrat en cours chevauchait la fin du dispositif ARENH : une clause prévoyait qu'à l'issue du mécanisme, le prix serait **automatiquement remplacé par le prix de marché**. Le client perdait la maîtrise de son prix d'achat, exposé à la volatilité sans renégociation possible. Notre recommandation : aligner l'échéance contractuelle sur cette transition réglementaire pour sécuriser un prix connu — **piloter le marché plutôt que le subir.**

RÉSULTATS FINANCIERS

Une économie de 422 426 € sur 24 mois

Budget annuel avant consultation : **859 934,99 € HT/an**. Offre retenue (prix unique) :

ANNÉE	PRIX CONTRAT	ÉCONOMIE	%
2027	639 600,71 €	220 334,28 €	–25,62 %
2028	657 842,65 €	202 092,34 €	–23,50 %
Total 24 mois	**—**	**422 426,62 €**	**≈ –24 %**

422 426,62 € HT

d'économie totale sur 24 mois — sécurisée par une consultation lancée 13 mois avant l'échéance

ENSEIGNEMENTS

L'anticipation, premier levier de performance

Une stratégie d'achat performante ne se résume pas à négocier un prix. Elle repose sur l'anticipation des échéances, l'analyse fine des profils de consommation, la comparaison de plusieurs structures tarifaires, une consultation élargie et la compréhension des évolutions réglementaires.

> Dans les achats d'énergie, **l'anticipation transforme une contrainte réglementaire et la volatilité du marché en véritable levier de performance économique.**

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