

Garage automobile : -31,49 % sur le budget propane, avec un prix sécurisé pendant 3 ans

Comment une mise en concurrence structurée a remplacé un engagement de 14 ans à tarif évolutif par un contrat court, entièrement garanti — et pourquoi l'offre la moins chère n'a pas été retenue.

— SECTEUR D'ACTIVITÉ

Garage automobile

Gaz propane en citerne alimentant une cabine de peinture, pour une consommation d'environ **1,5 tonne par an**. *(Nom du client et fournisseurs volontairement anonymisés.)*

— CONTEXTE

Un engagement de 14 ans, et un prix qui dérive

Le contrat en cours avait été conclu le **29 octobre 2013** pour une échéance en 2027, soit **14 ans d'engagement**. Sur cette durée, le prix du propane était passé d'environ **1 396 € à 1 866 € la tonne**.

Le budget annuel atteignait **2 799 € HT**, soit **3 358,80 € TTC**.

Ce dossier illustre exactement le risque d'un engagement long assorti d'un tarif évolutif : le prix monte progressivement, sans qu'aucune visibilité sur le budget futur n'ait jamais été donnée.

— LA MISSION

Comparer les garanties, pas seulement les prix

Sobria a consulté les **quatre principaux fournisseurs de propane** présents sur le secteur. L'objectif n'était pas d'obtenir le prix d'entrée le plus bas, mais de comparer :

- le budget annuel réel ;
- la durée d'engagement et la durée de garantie du prix ;
- les mécanismes d'indexation ;
- les frais de location et de maintenance ;
- les conditions de retrait ou de remplacement de la citerne ;
- les risques d'évolution tarifaire pendant le contrat.

— EFFET IMMÉDIAT

La mise en concurrence a fait bouger le fournisseur en place

La première proposition du fournisseur historique ramenait le budget à **2 495,34 € TTC** par an, soit 863,46 € d'économie.

Après qu'il a été informé que la consultation était pilotée par Sobria et que plusieurs concurrents étaient en lice, une **seconde proposition** a été formulée : budget à **1 847,34 € TTC**, soit **648 € de mieux par an**, et 1 296 € sur deux ans.

Une consultation clairement identifiée par les fournisseurs suffit à faire évoluer une offre de 45 % par rapport au tarif en cours. C'est la mise en concurrence elle-même qui crée cette marge, pas la négociation ligne à ligne.

— COMPARAISON

Des budgets proches, des garanties très différentes

Les quatre offres affichaient des budgets d'entrée compris entre environ **1 847 €** et **2 301 € TTC** par an. Leurs mécanismes contractuels, eux, n'avaient rien de comparable :

Offre	Budget annuel TTC	Durée	Prix garanti	Risque
Fournisseur A	1 847,34 €	5 ans	2 ans	Barème public variable à partir de la 3 ^e année
Fournisseur B	2 018,60 €	5 ans	aucun	Exposé au barème dès la signature
Fournisseur C	2 040,00 €	5 ans	24 mois	Tarification des 3 dernières années non précisée
Fournisseur D	2 300,99 €	3 ans	3 ans	Aucun — pas de barème variable

L'offre retenue comprenait un prix du propane de **1 158,33 € HT la tonne** (TICPE comprise), une location de citerne de 180 € HT par an, les livraisons gratuites, la prise en charge du retrait de la citerne actuelle jusqu'à 1 000 €, et une résiliation anticipée possible pour 100 € de frais.

— L'ARBITRAGE

Pourquoi l'offre la moins chère n'a pas été retenue

L'offre retenue n'était pas la moins chère : **453,65 € TTC par an de plus** que la meilleure proposition pendant les deux premières années.

Mais l'historique de ce contrat venait précisément de démontrer ce que coûte un tarif évolutif sur la durée. Les trois autres offres affichaient des économies immédiates plus fortes, assorties d'une incertitude : après deux ans, après vingt-quatre mois, ou dès la signature.

Un seul fournisseur réunissait simultanément un **prix garanti sur toute la durée**, un **engagement limité à 3 ans**, l'**absence de barème variable** et la prise en charge du changement de citerne.

La durée courte est en elle-même un avantage : elle permet de remettre le contrat en concurrence **deux ans plus tôt** qu'avec un engagement de 5 ans, donc de suivre le marché et de saisir une fenêtre favorable au lieu de subir un prix devenu défavorable.

— RÉSULTAT

-31,49 % sur le budget annuel, garanti 3 ans

Le budget annuel de gaz propane passe de 3 358,80 € TTC à 2 300,99 € TTC.

-31,49 %

Budget annuel

1 057,81 € TTC

Économie annuelle

3 173,43 € TTC

Sur les 3 ans du contrat

Le garage bénéficie en outre d'un **prix garanti pendant toute la durée du contrat**, d'une visibilité budgétaire complète, du changement de citerne pris en charge, et d'une remise en concurrence possible après seulement trois ans.

— ENSEIGNEMENT

Décider sur le coût réel, pas sur le prix affiché

La meilleure offre n'est pas nécessairement celle qui présente le prix d'entrée le plus bas. Sobria a retenu ici une solution légèrement plus coûteuse à court terme, mais totalement garantie, plus lisible et plus flexible.

L'objectif n'était pas de réduire la prochaine facture : il était de **protéger le garage contre une hausse impossible à anticiper** et de préparer dès maintenant la mise en concurrence suivante.

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

sobria.pro · Conseil indépendant en achat d'énergie · **Sans commission fournisseur**