SOBRIA

CAS CLIENT · MISE EN SERVICE

Ouverture d'une supérette : 6 fournisseurs consultés en 3 jours, sans historique de consommation

Comment estimer une consommation qui n'existe pas encore, dimensionner le compteur et mettre les fournisseurs en concurrence avant l'ouverture — puis confronter ces hypothèses aux factures réelles.

— SECTEUR D'ACTIVITÉ

Supérette en création

Commerce alimentaire de proximité, au démarrage de son activité. *(Nom du client et fournisseurs volontairement anonymisés.)*

— CONTEXTE

Trois jours pour sécuriser la mise en service

Dans le cadre de l'ouverture d'une supérette, nous ne disposions que de **3 jours** pour lancer un appel d'offres énergie et sécuriser la mise en service du site.

Afin de permettre à l'entreprise d'anticiper au mieux ses besoins, nous avons commencé par **estimer sa future consommation**, en recensant les principaux équipements électriques installés ainsi que le mode de chauffage prévu.

— PUISSANCE

Un compteur de 9 kVA, insuffisant pour l'activité

Le compteur existant était dimensionné à **9 kVA**, une puissance que nous avons rapidement identifiée comme insuffisante au regard de l'activité envisagée.

Nous avons donc pris contact avec Enedis afin d'organiser l'intervention d'un technicien, avec modification du disjoncteur et passage du compteur à **36 kVA**, de manière à sécuriser l'ouverture du site.

— SCÉNARIOS

Trois niveaux de consommation, deux puissances

En parallèle, nous avons construit plusieurs scénarios de consommation annuelle :

- 20 MWh ;
- 30 MWh ;
- 40 MWh.

L'objectif était de permettre à l'entreprise de visualiser concrètement l'évolution de son budget énergie selon différents niveaux d'activité.

Nous avons également comparé plusieurs hypothèses de puissance, notamment **18 kVA et 36 kVA**, afin de mesurer leur impact sur le coût global et de déterminer le niveau de puissance le plus cohérent pour le démarrage.

— CONSULTATION

Six fournisseurs mis en concurrence

Malgré un délai particulièrement court, nous avons pu consulter **6 fournisseurs d'électricité**.

> Cette mise en concurrence nous a permis de comparer les offres selon les différentes hypothèses de consommation et de puissance retenues, et ainsi d'identifier la solution la plus adaptée au lancement de l'activité.

— LES CHIFFRES DE L'ÉTUDE

Six offres ramenées au même périmètre

Chaque offre a été recalculée en **coût complet facture** : fourniture, abonnement, acheminement (TURPE), CEE, capacité, CTA, accise et TVA, en option de base (un seul prix du kWh). Soit **36 situations** : 6 offres × 3 volumes × 2 puissances.

Budget annuel TTC	Offre la moins chère	2e offre	Offre la plus chère	Écart
20 MWh · 36 kVA	**4 718 €**	4 954 €	5 467 €	+749 € (+15,9 %)
30 MWh · 36 kVA	**6 699 €**	7 048 €	7 889 €	+1 189 € (+17,8 %)
40 MWh · 36 kVA	**8 681 €**	9 143 €	10 311 €	+1 630 € (+18,8 %)
20 MWh · 18 kVA	**4 459 €**	4 671 €	5 183 €	+724 € (+16,2 %)
30 MWh · 18 kVA	**6 441 €**	6 765 €	7 605 €	+1 165 € (+18,1 %)
40 MWh · 18 kVA	**8 422 €**	8 859 €	10 028 €	+1 606 € (+19,1 %)

Hors acheminement, le prix complet du MWh allait de **84,61 €** à **121,35 €** selon le fournisseur. L'offre la moins chère arrivait en tête dans les six situations, avec une avance de **212 à 462 € TTC par an** sur la deuxième.

> **La puissance pèse autant que le choix du fournisseur.** Passer de 18 à 36 kVA coûte **259 à 283 € TTC de plus par an**, quel que soit le volume — uniquement du TURPE et de la CTA. Un écart du même ordre que celui qui sépare les deux meilleures offres.

Les tarifs à 18 kVA d'un des fournisseurs, qui n'avait remis son offre qu'à 36 kVA, ont été recalculés à partir de sa formule d'acheminement.

— SUIVI

Un pilotage dans la durée

La mission ne s'arrête pas à la mise en service. Nous réaliserons un **bilan trimestriel** à partir des factures réelles et des consommations constatées, afin de comparer les données réelles avec les scénarios initialement établis à 20, 30 et 40 MWh par an. Ce suivi permettra progressivement :

- d'identifier vers quel scénario de consommation l'activité se dirige réellement ;
- d'affiner les prévisions de consommation et de budget ;
- de vérifier que la puissance souscrite reste adaptée aux besoins du site ;
- de détecter d'éventuels écarts ou anomalies ;
- et d'ajuster les hypothèses retenues au démarrage si nécessaire.

L'objectif est de faire évoluer une estimation réalisée avant l'ouverture vers un pilotage fondé sur des données réelles, afin que l'entreprise dispose d'une vision de plus en plus précise de son budget énergétique.

— RÉSULTAT

En quelques jours, une stratégie d'achat complète

3 jours	6	20 · 30 · 40 MWh
Délai	Fournisseurs consultés	Scénarios de consommation

En seulement quelques jours, l'entreprise a pu disposer :

- d'une estimation réaliste de sa consommation ;
- de plusieurs scénarios budgétaires ;
- d'une puissance de compteur adaptée à son activité ;
- d'une comparaison entre 6 fournisseurs ;
- d'une meilleure visibilité sur son futur budget énergétique ;
- et d'un suivi trimestriel permettant d'affiner progressivement les prévisions.

— ENSEIGNEMENT

Pas d'historique ne veut pas dire pas de stratégie

Lors d'une création d'activité, l'absence d'historique de consommation n'empêche pas de construire une stratégie d'achat pertinente.

En analysant les équipements installés, la puissance nécessaire et plusieurs hypothèses de consommation, il est possible de sécuriser la mise en service tout en donnant immédiatement de la visibilité au dirigeant sur son budget énergie.

Le suivi trimestriel permet ensuite de confronter les hypothèses aux consommations réelles, d'identifier progressivement le scénario vers lequel l'activité se dirige et d'affiner le pilotage énergétique dans la durée.

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