SOBRIA

CAS CLIENT · STRATÉGIE D'ACHAT DE GAZ

Stratégie d'achat de gaz naturel : anticiper le marché pour sécuriser le budget

Comment une veille lancée un an à l'avance et la patience ont permis de saisir la bonne fenêtre de marché, avec un contrat 36 mois assorti d'une clause de baisse — et 20,70 % d'économie à la clé.

— SECTEUR D'ACTIVITÉ

Fabricant de piscines

Site industriel alimenté en gaz naturel. *(Nom du client et fournisseurs volontairement anonymisés.)*

— CONTEXTE

Lancer la veille près d'un an avant l'échéance

Après avoir accompagné ce client sur la mise en concurrence de **13 compteurs d'électricité** (3 103 MWh/an), Sobria est intervenu sur **un site au gaz naturel**, pour une consommation de référence de **498,7 MWh/an**, échéance au 1er janvier 2027. Nous avons lancé la **veille stratégique dès le 1er février 2026** — près d'un an avant l'échéance. L'objectif n'était pas de signer vite, mais d'intervenir uniquement au bon moment.

— STRATÉGIE

La patience comme stratégie d'achat

La consultation s'ouvre dans un contexte géopolitique tendu (tensions États-Unis / Iran) et une forte volatilité du gaz. Grâce à l'anticipation, nous disposions d'une marge de manœuvre confortable : tout le dossier a été préparé en amont (consultation, analyse, restitution, recommandations) pour être **prêts à agir en quelques heures** dès qu'une fenêtre s'ouvrirait. Ici, la priorité n'était pas le prix le plus bas à tout prix, mais **protéger le budget dans un environnement volatil** — une logique de gestion du risque.

> Après près de 4 mois de veille quotidienne, une fenêtre favorable s'est présentée le **23 juin**, à la faveur d'une détente géopolitique. Le dossier étant prêt, nous avons consulté immédiatement les fournisseurs et sécurisé l'opportunité.

— NOTRE CONVICTION

Signer au bon moment, pas au plus vite

En période de volatilité, un sentiment d'urgence pousse souvent à signer trop tôt. Après plus de **20 ans d'expérience des marchés de l'énergie**, nous savons que les marchés réagissent souvent avec excès à court terme avant de retrouver un équilibre. Comme Sobria est rémunéré **exclusivement par ses clients**, sans commission fournisseur, nous n'avons aucun intérêt à accélérer une signature. Lorsque le calendrier le permet, le temps devient un levier stratégique.

> **« On regarde l'horizon »** — quand tout le monde regarde l'orage, nous regardons l'horizon : l'analyse plutôt que l'émotion, la méthode plutôt que l'urgence.

— SÉCURISATION

36 mois + une clause de révision à la baisse

Nous avons comparé des offres sur 24 et 36 mois : le contrat de 36 mois offrait le meilleur équilibre économique. Pour ne pas se priver d'une éventuelle poursuite de la baisse, nous avons négocié l'intégration d'une **clause de révision de prix à la baisse** en cours de contrat :

- le prix est sécurisé pendant trois ans ;
- si les marchés remontent, le client reste totalement protégé ;
- s'ils baissent, une stratégie de clic ou de swap permet d'abaisser le prix, en contrepartie d'une prolongation de la durée.

— RÉSULTAT

−20,70 % sur le budget annuel

Le client bénéficie ainsi de la sécurité d'un prix fixe, tout en conservant la possibilité de profiter d'une éventuelle baisse future : un compromis entre visibilité budgétaire et flexibilité.

Grâce au bon timing de la consultation et à cette stratégie d'achat, le budget énergétique annuel a été ramené de **57 383,26 € TTC** à **45 505,22 € TTC**, soit une économie de **11 878,04 € TTC par an**.

−20,70 %	11 878 € TTC	35 634 € TTC
Budget annuel	Économie annuelle	Sur les 3 ans du contrat

— ENSEIGNEMENT

La performance tient d'abord au timing

Dans les achats d'énergie, la performance ne repose pas seulement sur la négociation : elle dépend avant tout du **timing**, de l'analyse des marchés et de la capacité à gérer le risque sur plusieurs années.

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