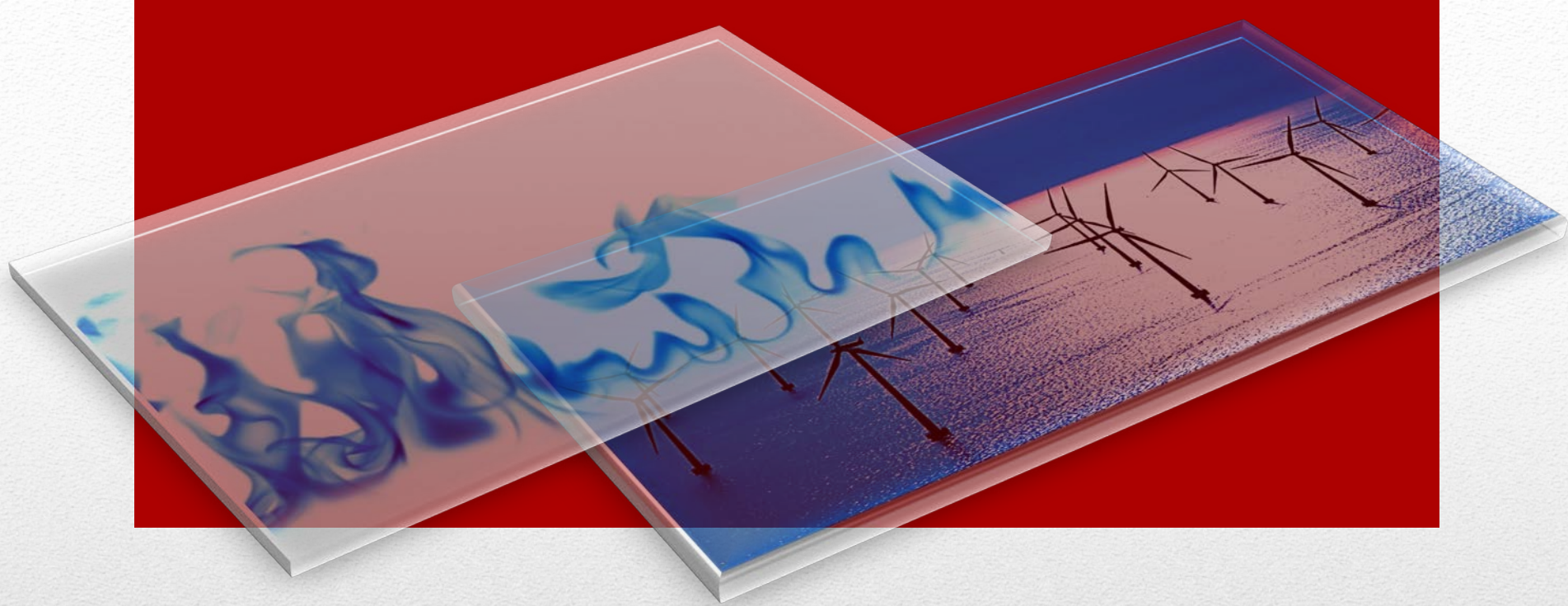




LES DISPOSITIFS GAZ NATUREL ET ELECTRICITÉ DE L'UGAP

www.ugap.fr/gaz

www.ugap.fr/elec



- Les énergies et services d'efficacité énergétique à l'UGAP



- Les dispositifs Gaz Naturel et Electricité



- Le portail d'embarquement GAZ-ELEC et l'espace Bénéficiaire

Sommaire



- Gaz naturel
- Electricité
- Fioul
- Carburants, biocarburants, lubrifiants
- Services d'efficacité énergétique :
 - Une boîte à outils de prestations d'assistance à maîtrise d'ouvrage pour mettre en œuvre les politiques énergétiques patrimoniales et territoriales

Les énergies et services d'efficacité
énergétique à l'UGAP



- Les énergies et services d'efficacité énergétique à l'UGAP



- Les dispositifs Gaz Naturel et Electricité



- Le portail d'embarquement GAZ-ELEC et l'espace Bénéficiaire

Sommaire



6 000 bénéficiaires représentant 80 000 sites et
8,5 milliards de kWh/an ont choisi de rejoindre l'UGAP pour :

- ne pas devoir assurer seul une consultation complexe et sans garantie de réponse
- l'expertise, la sécurité technique et juridique
- avoir une souplesse en exécution du marché en lien direct avec le fournisseur
tout en bénéficiant de la performance économique apportée par la taille et les atouts des dispositifs Gaz et Electricité de l'UGAP

Un des premiers acheteurs publics
de gaz et d'électricité



- Marché non exécuté par l'UGAP : relation directe entre le bénéficiaire et le fournisseur « comme avant »
- Pas d'engagements de consommations ni de clause tunnel
- Un prix fixe mais optimisé grâce à l'achat dynamique multi-clics
- Rattachement d'un nouveau site possible
 - Par simple formulaire de rattachement adressé au titulaire
- Sur tous les lots Electricité :
 - Branchements provisoires, branchements forains...
 - Electricité verte au choix : 50 %, 75 %, 100 %
- Biogaz au choix : 5%, 10%, 20%, 50%, 100%

Un marché permettant une souplesse en exécution



- L'UGAP n'évalue pas les offres sur le seul critère prix mais intègre les services associés à la fourniture et la relation clientèle
- Suite aux retours d'expériences des bénéficiaires au fil de l'eau sur l'exécution des différents marchés, les cahiers des charges sont optimisés à chaque appel d'offres
- Des pénalités sont également prévues au cahier des charges

Les services associés à la fourniture :

optimisés à chaque appel d'offres selon retours d'expérience



- Facturation :
 - Factures mono site ou factures regroupant plusieurs sites au choix
- Gestion des données de consommation énergétique :
 - Outil de suivi en ligne (factures au format PDF, données de facturation, export de ces données sous format tableur)
 - Feuillet récapitulatif annuel
 - Accès sans mandat aux données de consommations des EPLE pour les conseils départementaux et les conseils régionaux, fichier récapitulatif sur 12 mois pour bilan carbone ou SRCAE
- Optimisation tarifaire pour ajuster les coûts d'acheminement si nécessaire
- Relation clientèle :
 - Un responsable grands comptes
 - Interlocuteurs dédiés : une cellule dédiée pour le marché UGAP
 - Conseils départementaux, conseils régionaux et bénéficiaires ayant au moins 20 sites : une réunion annuelle physique, une téléconférence pour les autres bénéficiaires.

Les services associés à la fourniture



**L'UGAP a des atouts factuels,
par construction même de ses dispositifs de taille nationale,
qui permettent d'avoir de bons prix :**

- Une expertise et expérience de l'équipe projet depuis l'origine de l'ouverture des marchés en 2004, reconnues par les fournisseurs d'énergie

et

1. Un double **foisonnement géographique** sur l'ensemble du **territoire national** et **typologique** des sites
2. Une **grande rapidité d'attribution**
3. De (très) **grands volumes**
4. Une **ingénierie de prix optimisée** en fonction des évolutions **réglementaires** pour un **gain prix & administratif**
5. Une couverture des besoins par **achat dynamique multi-clics** permettant d'obtenir des **prix fixes et optimisés** en **électricité** comme en **gaz**

Les atouts de l'UGAP



- Une **expertise** et une **expérience**
 - Equipe projet UGAP à l'origine du premier groupement de commandes public en 2004, composée d'ingénieurs territoriaux énergéticiens ayant exercé en collectivités territoriales
 - Qualité du DCE : respect des fondamentaux de l'amont industriel sur un secteur complexe et très réglementé, fiabilité des données techniques publiées à l'appel d'offres
- Car l'électricité et le gaz sont des fournitures banales mais dont **l'achat est complexe**

Les atouts de l'UGAP :

expertise et expérience de l'équipe projet



- **Foisonnement permettant au fournisseur de réduire le surcoût pour couvrir son risque par rapport aux variations de consommations**



- **Foisonnement géographique des sites**
 - Dilution de l'impact météo sur l'ensemble du territoire par rapport à une seule localisation
- **Foisonnement typologique des sites**
 - Multiplicité des bénéficiaires de toute la sphère publique : courbe de charge de l'ensemble moins creusée par rapport à un regroupement de sites tous identiques et/ou localisés au même endroit
 - Exemple type :
 - les collèges et les lycées présentent des profils très creusés avec une grande différence de consommation hiver/été
 - il vaut mieux les diluer parmi des profils variés plus plats. Sauf à supporter le surcoût de la modulation hiver/été dans un appel d'offres ne regroupant qu'une seule typologie de sites identiques



Les atouts de l'UGAP pesant sur les prix :

1) Double foisonnement géographique et typologique des sites

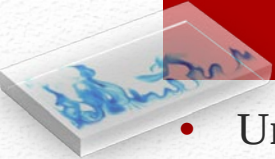


- **En énergie, plus la durée de validité des prix des candidats est longue plus le prix est élevé**
 - Des durées supérieures à quelques jours sont rédhibitoires en terme de prix et peuvent aller jusqu'à une absence de réponse à la consultation
- **Grande rapidité d'attribution du processus UGAP**
 - garantissant une absence de couverture de prix de la part des fournisseurs et donc un gain



Les atouts de l'UGAP pesant sur les prix :

2) Grande rapidité d'attribution



- Une des caractéristiques majeures du secteur de l'énergie :
 - Grande dissymétrie entre la taille d'un consommateur (même la plus grande des collectivités) et la taille des fournisseurs
 - Pour peser, il faut donc se regrouper
 - Nombre de (pourtant) grandes structures l'ont compris en rejoignant l'UGAP (les plus grandes villes et métropoles, départements, régions...) aux côtés de structures de toute taille
- **Si la massification ne joue pas sur la partie acheminement, elle joue manifestement sur les coûts de gestion des fournisseurs et l'intensité de la concurrence au vu des résultats**
 - La massification pèse sur les coûts de réponse à un appel d'offres et les coûts de gestion moindres d'un contrat unique, dilués sur de très grands volumes
 - La différence de prix peut aller jusqu'à 6 ou 7 €/MWh
 - Exemple pour trois niveaux de massification (attribués à la même période en 2015) :

Niveau de regroupement	Volume	Gains totaux	Gains par MWh / Tarifs Réglementés	Défraiement ou coût interne
Départemental	45 GWh	0,3 M€	6,7 €/MWh	A rajouter
Régional	400 GWh	3,1 M€	7,8 €/MWh	A rajouter
National (UGAP)	4 415 GWh	59 M€	13,4 €/MWh	Compris

Les atouts de l'UGAP pesant sur les prix :

3) De grands volumes



- A chaque appel d'offres, **l'ingénierie de prix est optimisée pour tenir compte des nombreuses évolutions réglementaires** de l'énergie, afin :
 - D'éviter aux candidats de couvrir un risque qui se traduirait par un surcoût continu sur la durée du marché
 - D'éviter des avenants, car la structure du prix est décomposée pour tenir compte des impacts réglementaires, encadrés dans le cahier des charges et dont les coûts sont reportés dans les Bordereaux des Prix Unitaires

Les atouts de l'UGAP pesant sur les prix :

4) Ingénierie de prix optimisée pour un gain prix & administratif



- Un de problèmes en prix fixe est que l'attribution de la totalité d'un lot en une seule fois un jour donné se révèle être un coup de poker selon les conditions de marché du jour-dit
- Afin d'éviter cet aléas, l'UGAP a mis au point (depuis Elec 2 et Gaz 5) une logique d'achats fractionnés permettant de :
 - diluer le risque dû à la volatilité des marchés en répartissant les clics dans le temps
 - se protéger contre les hausses de marchés
 - bénéficier des baisses de marché
- Les fournisseurs acceptent ce type d'achat dynamique uniquement pour les très gros volumes dépassant le milliard de kWh

Les atouts de l'UGAP pesant sur les prix :

5) Achat dynamique multi-clics



Comparaison entre un prix issu d'une consultation simple d'un gros acheteur (170 sites, 60 millions de kWh) et un prix UGAP (avril 2019)

- Les prix obtenus par l'UGAP sont inférieurs à ceux obtenus par l'acheteur isolé :
 - En gaz : - 25 % sur le prix énergie
 - En électricité :
 - Pour les C5 (ex tarif bleu) : - 12 % sur le prix énergie
 - Pour les C4 (ex tarif jaune) : - 17 % sur le prix énergie
 - Pour les C3 (ex tarif vert) : - 16 % sur le prix énergie

Comparaison par rapport à un gros acheteur



Comparaison entre un prix issu d'une consultation simple d'une commune et un prix UGAP (mai 2019)

- Prix obtenu par la commune seule pour ses sites T3 (de taille moyenne) :
 - Prix du gaz : 44,83 €/MWh
 - Coûts CEE : 2,67 €/MWh
 - Part proportionnelle du tarif distribution : 5,81 €/MWh
 - 53,31 €/MWh
- Prix obtenu par l'UGAP pour les sites T3 : 26,59 €/MWh
soit – 50% sur le prix énergie

Comparaison par rapport à un petit acheteur



- Les énergies et services d'efficacité énergétique à l'UGAP



- Les dispositifs Gaz Naturel et Electricité



- Le portail d'embarquement GAZ-ELEC et l'espace Bénéficiaire

Sommaire



- La Foire Aux Questions



Toutes les **réponses** à vos **questions**

- L'espace bénéficiaire accessible avec votre compte ugap.fr contient :
 - Le mode d'emploi du marché
 - Les consignes pour la notification
 - Les pièces de marché, les bordereaux de prix unitaires
 - Les formulaires de rattachement et détachement d'un site

FAQ et espace Bénéficiaire



Pour le renouvellement et les nouveaux bénéficiaires
les portails Electricité et Gaz sont ouverts conformément
aux plannings prévisionnels figurant sur :

www.ugap.fr/elec



www.ugap.fr/gaz



L'UGAP dispose de deux vagues GAZ, paire et impaire

Prochaines échéances

Annexe

Comment mal comparer un prix ?
pour mieux prendre la mauvaise décision...

Comparer des prix énergies est un travail
nécessitant des connaissances et une bonne rigueur
face à beaucoup de biais pouvant amener
à de mauvaises conclusions

Trois exemples de biais classiques

- Exemple de biais n° 1 :
 - **Prendre sa facture et comparer avec l'année dernière :**
 - Pas la même consommation
 - Pas la même répartition du profil de consommation d'une année sur l'autre
- Exemple de biais n° 2 :
 - **Comparer des appels d'offres pas attribués au même moment**
 - Dépend des conditions de marché lors de l'attribution
 - Ces dernières peuvent varier de bien plus que 10 €/MWh, d'un montant supérieur à la différence de prix due à la mutualisation entre un grand groupement d'achat et un acheteur seul

Comment mal comparer un prix ?
pour mieux prendre la mauvaise décision...

- Exemple de biais n° 3 :
 - **Prendre deux factures et les comparer en divisant le montant par la consommation pour avoir un prix unitaire complet (énergie + acheminement) en €/MWh**
 - Revient à comparer deux factures qui ne concernent pas les mêmes sites donc pas les mêmes coûts d'acheminement (en gaz) qui :
 - s'appliquent site par site car ils dépendent des caractéristiques de chaque site (profil été/hiver plus ou moins creusé, éloignement par rapport à une artère régionale de transport, ...)
 - sont issus de barèmes publics hors concurrence : pour un site donné, le coût d'acheminement est à l'euro près identique quel que soit le fournisseur titulaire et quel que soit l'appel d'offres (acheteur seul ou regroupé)
 - Sur deux marchés différents (prix de la part énergie différents), la comparaison entre le prix unitaire complet d'un site L (intégrant un coût d'acheminement élevé) et celui d'un site P (intégrant un coût d'acheminement faible) va fausser la comparaison des deux prix énergie (seule part en concurrence) qui est pourtant la seule comparaison qui informe sur la performance de l'achat
 - On ne peut donc pas se prononcer (sauf à neutraliser les coûts d'acheminement, ce qui est complexe).
 - Cf. illustration suivante sur un cas concret

Comment mal comparer un prix ?
pour mieux prendre la mauvaise décision...

- **Une collectivité G a rejoint un achat Groupé.**

Pour son site L, localisé Loin d'une artère régionale de transport :

- Acheminement du site L : 17 €, en Niveau Tarifaire Régional 22 et profil creusé (P18), quel que soit le fournisseur
- + Energie : 15 € sur le « PEG nord » (marché du gaz en France)
- + Frais et marge du fournisseur : 2 €
- = **Prix du site L : 34 €/MWh**

- **Une collectivité S a passé Seule son appel d'offres.**

Pour son site P, localisé Près d'une artère régionale de transport :

- Acheminement du site P : 10 €, en Niveau Tarifaire Régional 2 et profil plat (P12) , quel que soit le fournisseur
- + Energie : 15 € sur le « PEG nord » (marché du gaz en France)
- + Frais et marge du fournisseur : 8 €
- = **Prix du site P : 33 €/MWh**

33 €/MWh est inférieur à **34 €/MWh** mais ne permet pas de dire que la collectivité S est gagnante

C'est précisément le contraire : S paye son gaz plus cher que G

- Pour s'en convaincre, il suffit de comparer des sites comparables :

- site P : avec le marché de G : 27 €/MWh (=10+15+2), avec le marché de S : 33 €/MWh (=10+15+8)
- site L : avec le marché de G : 34 €/MWh (=17+15+2), avec le marché de S : 40 €/MWh (=17+15+8)

La comparaison en prix facial (montant divisé par consommation) au vu d'une facture conduit à des conclusions erronées alors que cela semble être la méthode de bon sens.

Comment mal comparer un prix ?
pour mieux prendre la mauvaise décision...