



# Gaz et électricité Comment faire baisser vos factures

*L'association consomériste UFC-Que choisir enrôle les candidats au changement de fournisseur d'énergie domestique. Car, avec un prix qui s'effondre sur le marché de gros de l'électricité, les concurrents d'EDF peuvent désormais faire des offres très attrayantes*

 DOMINIQUE NORA  THOMAS BAAS

**N**ous pouvons changer de fournisseur d'électricité et de gaz depuis près de dix ans. Nous recevons régulièrement des sollicitations en ce sens, et pourtant, par manque d'information ou par appréhension, une écrasante majorité d'entre nous est restée fidèle aux traditionnels EDF et Engie (ex-GDF Suez). Cela pourrait changer à la rentrée : les conditions économiques permettent enfin à la concurrence de faire des offres alléchantes, et l'UFC-Que choisir a décidé de pousser les ménages français à sauter le pas.

Le 21 juin, l'association consumériste a lancé une campagne d'achat groupé d'énergie domestique. Il suffit de s'inscrire d'ici au 21 septembre – gratuitement et sans engagement – sur le site [www.choisireensemble.fr/energie](http://www.choisireensemble.fr/energie). Des contrats personnalisés d'achat à prix fixe de gaz ou d'électricité seront ensuite proposés, à l'automne, par les professionnels les mieux-disants, vainqueurs de ces enchères inversées.

Pourquoi cette initiative ? « *Malgré la baisse des prix, l'énergie reste une préoccupation majeure des consommateurs* », explique l'UFC-Que choisir. Les factures sont souvent douloureuses : deux ménages français sur trois jugent que leurs dépenses en gaz naturel et électricité représentent une part élevée de leur budget, selon le neuvième baromètre du médiateur national de l'énergie, et 9% des ménages ont même des difficultés à régler leur note. En juin 2016, la facture annuelle moyenne d'un ménage « tout-électrique » s'élève à 1 405 euros, et pour un foyer chauffé au gaz à 1 492 euros. Ce n'est pas la baisse de 0,5% des tarifs d'EDF au 1<sup>er</sup> août qui changera grand-chose.

L'association de défense des consommateurs a déjà mené avec succès des campagnes similaires pour la seule fourniture de gaz, en 2014 et 2015. Bilan : 130 000 personnes ont abandonné les tarifs réglementés créés du temps de GDF, avec des économies allant jusqu'à 15% de leur facture annuelle. « *Cette année, nous avons décidé d'inclure aussi l'électricité. Parce que les conditions sont réunies pour susciter des offres réellement compétitives. Mais aussi pour faire prendre conscience à l'ensemble des Français qu'ils ont désormais le choix* », explique Cédric Musso, directeur de l'action politique de l'UFC-Que choisir.

### DES ÉCONOMIES DE 12% À 15%

En effet, les enquêtes du médiateur national de l'énergie montrent que moins de deux Français sur trois savent que le marché du gaz n'est plus un monopole, et seulement un sur deux pour celui de l'électricité ! La nouvelle campagne de recrutement se présente bien : le 18 juillet, elle affichait déjà 162 000 candidats à l'achat groupé, un chiffre qui pourrait doubler d'ici à septembre. Pour quel espoir de gain ? « *Actuellement, les offres les plus compétitives sur l'électricité sont 12% à 15% moins élevées que le tarif réglementé*, constate Cédric Musso. *On peut raisonnablement s'attendre à des économies de cet ordre de grandeur sur notre enchère inversée.* » Surtout, insiste-t-il, « *le prix n'est pas tout : nous offrons aussi une certaine sécurité juridique. Car nous imposons aux fournisseurs des conditions générales de vente, ainsi qu'un accompagnement par l'Union fédérale des Consommateurs en cas de réclamation* ». Sage précaution : une récente enquête de la Direction générale de la Concurrence, de la Consommation et de la Répression des Fraudes a relevé 31 clauses litigieuses dans les contrats d'énergie domestique ➡➡

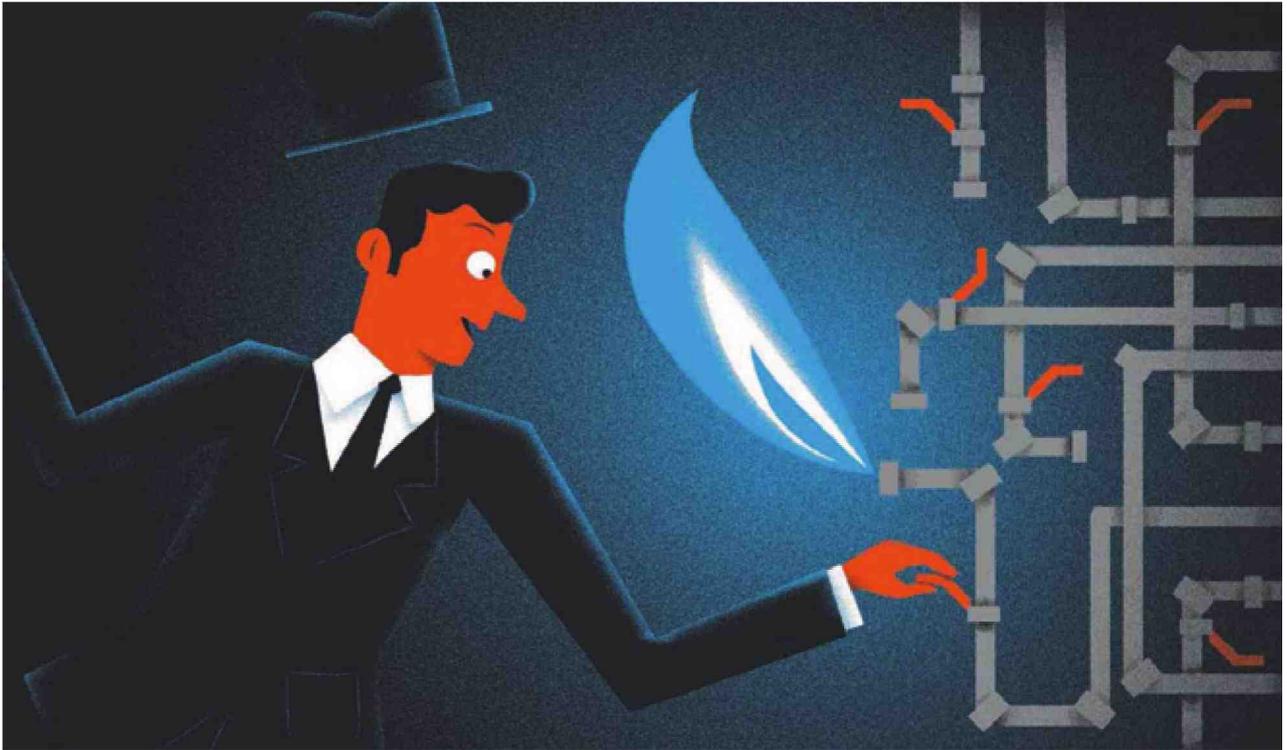
► 21 juillet 2016

## DISTRIBUTEURS D'ÉNERGIES DOMESTIQUES EN FRANCE

	<i>Gas naturel</i>	<i>Electricité</i>
<b>Alterna</b> <a href="http://www.alterna-energie.fr">www.alterna-energie.fr</a>		
<b>Antargaz</b> <a href="http://www.antargaz.fr">www.antargaz.fr</a>		
<b>Direct Energie</b> <a href="http://www.direct-energie.fr">www.direct-energie.fr</a>		
<b>Dyneff Gaz</b> <a href="http://www.dyneff.fr">www.dyneff.fr</a>		
<b>EDF</b> <a href="http://particuliers.edf.com">http://particuliers.edf.com</a>		
<b>Ekwateur</b> <a href="https://ekwateur.fr">https://ekwateur.fr</a>		
<b>Enercoop</b> <a href="http://www.enercoop.fr">www.enercoop.fr</a>		
<b>Energem</b> <a href="http://www.energem.fr">www.energem.fr</a>		
<b>Energies du Santerre</b> <a href="http://energiesdusanterre.fr">http://energiesdusanterre.fr</a>		
<b>Engie</b> <a href="http://particuliers.engie.fr">http://particuliers.engie.fr</a>		
<b>ENI</b> <a href="http://fr.eni.com/">http://fr.eni.com/</a>		
<b>Lampiris</b> <a href="http://www.lampiris.fr">www.lampiris.fr</a>		
<b>Lucia</b> <a href="http://www.lucia-energie.com">www.lucia-energie.com</a>		
<b>Planète OUI</b> <a href="http://www.planete-oui.fr">www.planete-oui.fr</a>		
<b>Proxelia</b> <a href="http://www.proxelia.fr">www.proxelia.fr</a>		
<b>Sélia</b> <a href="http://www.selia-energie.fr">www.selia-energie.fr</a>		

SOURCE : ÉNERGIE-INFO

► 21 juillet 2016



► 21 juillet 2016



des Français (exonération de responsabilité, entrave à l'autorelevé du client, frais de rejet de paiement, etc.).

Les grosses sociétés répondront sans doute présentes à l'opération « Choisir ensemble ». La dizaine d'autres petits fournisseurs nationaux (voir tableau, p. 63) n'en ont pas tous la capacité, mais les conditions de marché sont à présent si attrayantes qu'on voit sans cesse apparaître de nouveaux acteurs! « On compte bien participer à l'enchère UFC pour démarrer en trombe », explique Julien Tchernia, cofondateur du dernier-né, le petit

ekWateur, qui a obtenu ses licences de fourniture de gaz et d'électricité en février dernier.

## DE NOUVEAUX FOURNISSEURS

Installée dans un appartement du 9<sup>e</sup> arrondissement parisien, la start-up cultive son identité écolo, avec une œuvre d'EZK figurant une silhouette en combinaison antinucléaire, légendée « Ce qui devait arriver... Areva ». « On se définit comme un fournisseur d'énergie collaboratif, avec une offre d'électricité 100% renouvelable et de gaz naturel », explique Julien Tchernia, qui recrute depuis le 11 juillet ses premiers testeurs et lancera son offre grand public le 13 septembre. En attendant, la société a simulé pour « l'Obs » son offre pour un appartement parisien de cinq personnes, chauffé à l'électricité. Résultat : 277 euros d'économies sur une facture annuelle de 1 860 euros chez EDF.

Gage de sérieux, ekWateur vient de remporter un appel d'offres public d'une valeur de 4,5 millions d'euros, pour alimenter en électricité renouvelable 54 services de l'Etat (dont l'Ademe, Météo France, l'INA et la Sorbonne). Cette société qui ne compte que trente collaborateurs peut-elle vraiment prendre des clients à des monstres comme EDF ou Engie? A la marge sûrement, car ces petits fournisseurs alternatifs agissent comme des courtiers. En outre, la libéralisation démarre à peine : « L'ouverture du marché de l'électricité domestique a été moins rapide que certains ne le pensaient. Si bien qu'EDF contrôle encore 88% des quelque 28 millions de contrats résidentiels », constate Philippe de Ladoucette, président de la Commission de Régulation de l'Energie, l'autorité administrative indépendante chargée de veiller au bon fonctionnement des marchés.

Surtout, la conjoncture permet aux outsiders de proposer des prix réellement attrayants. « On achète notre électricité à des prix effondrés sur le marché de gros, alors que les tarifs d'EDF restent absurdement élevés », explique Julien Tchernia. Le mégawatt-heure est en effet passé de 56 euros en 2011... à 27,5 euros au premier trimestre 2016 sur le marché au comptant Epex. Trois facteurs pèsent à la baisse : une moindre demande due à l'atonie économique, la baisse du prix du charbon consécutive à la montée en puissance du gaz de schiste américain et la production croissante d'électricité renouvelable.

Dans le même temps, le tarif réglementé de vente, dont le calcul repose en grande partie sur les coûts d'EDF, n'a cessé de grimper (voir encadré, ci-dessous). Pis : les abonnés d'EDF vont

subir une série de rattrapages rétroactifs, afin de compenser les coups de frein successifs du gouvernement à l'augmentation plus rapide des prix. « *Comment les Français continuent-ils à avoir confiance en des tarifs réglementés qui peuvent augmenter après coup ?* » s'indigne Tchernia.

Cet ingénieur télécoms passé par l'Ecole des mines connaît bien le secteur : avec son associé Jonathan Martelli, il a auparavant organisé la croissance française du belge Lampiris, passé de 5 000 compteurs en 2013 à 150 000 en 2015. Avec ekWateur, les deux entrepreneurs espèrent à présent séduire une clientèle bobo-écolo-connectée, en se différenciant sur le marketing, les applications numériques et la maîtrise de la consommation.

## UNE VÉRITABLE CONCURRENCE

Un autre petit nouveau, Plüm Energie, qui a levé de l'argent sur le site participatif Ulule, démarrera en septembre sur le même créneau. Téméraire. Car, en plus des opérateurs historiques, il lui faudra affronter trois fournisseurs alternatifs qui ont les moyens de leurs ambitions. D'une part, le pourvoyeur d'électricité verte Lampiris vient – au grand dam de ses clients écologues – d'être racheté par Total. D'autre part, le pétrolier italien ENI, présent en France dans le secteur du gaz, va aussi se lancer dans celui de l'électricité.

Enfin, après avoir absorbé Poweo en 2012, Direct Energie, troisième fournisseur national, appuie à fond sur la pédale d'accélérateur. « *Dans ce métier, on ne peut pas rester petit* », affirme son PDG et cofondateur, Xavier Caïtuoli. Pour concurrencer les énergéticiens traditionnels avec sa propre production, le groupe a acheté une centrale à gaz dans l'Allier, en construit une autre avec Siemens en Bretagne, et se portera candidat au renouvellement de concessions hydroélectriques.

Direct Energie revient de loin. La société, qui avait perdu plus de 400 millions d'euros en 2010 et 2011, ne doit sa survie qu'à la patience de ses actionnaires : Jacques Veyrat (35%), Jean-Paul Bize (15%) et Stéphane Courbit (11%). Ses victoires réglementaires, l'acquisition d'une taille critique (plus de 1,6 million de clients privés et professionnels) et l'amélioration de la conjoncture lui ont permis de dépasser, l'an dernier, le milliard d'euros de chiffre d'affaires, avec un résultat net de 27 millions. Et d'afficher à nouveau 60% de croissance au premier trimestre.

► 21 juillet 2016

La plus grande fierté de Xavier Caïtucoli ? Le trophée du « service client de l'année 2016 » décerné par Viséo Conseil, pour la neuvième fois consécutive dans sa catégorie. Ce n'est pas le cas de tous ses concurrents : « *Le taux de litiges est plus élevé pour les fournisseurs alternatifs* », constate Jean Gaubert, le médiateur national de l'énergie. ENI et Lampiris ont notamment eu du mal à adapter leur système de facturation du gaz à leur croissance en 2015. Mais les choses sont, depuis, rentrées dans l'ordre.

Heureusement, tout changement de fournisseur est réversible. Si, d'aventure, le contrat que vous avez souscrit (à prix fixe ou bien indexé sur le tarif réglementé) n'est plus avantageux, ou si le service est décevant, vous pouvez à tout moment et sans pénalité changer d'avis. La procédure est simple : « *Le nouveau fournisseur se charge de toutes les démarches, explique Jean Gaubert. Au fond, il s'agit d'une simple opération informatique : le compteur reste le même, seuls changent la relation client, l'entête et le montant des factures.* » L'ouverture du marché domestique de l'électricité pourrait donc, en quelques années, passer de 12% des ménages actuellement à environ 30%, seuil déjà atteint sur le marché professionnel.

## L'ABC du tarif réglementé de l'électricité...

Fixé par la Commission de Régulation de l'Énergie, le tarif réglementé de vente de l'électricité, pratiqué par EDF, se compose en gros de trois tiers :

- 1 Le coût de l'électricité, calculé à 70% à partir de celui de l'électricité nucléaire et à 30% à partir de celui du marché de gros.
- 2 Son acheminement par les réseaux électriques de RTE et sa distribution par Enedis (ex-ERDF).
- 3 Les taxes et contributions sur l'électricité, dont la TVA et la CSPE, qui subventionne les énergies vertes.

Comme le prix du marché de gros (Epex Spot) est en ce moment très inférieur au prix d'achat de l'électricité nucléaire (42 euros le MWh), les fournisseurs alternatifs sont en position de casser les prix sur un gros tiers de la facture. En revanche, les deux autres tranches de coût – acheminement et taxes – sont les mêmes pour tous. Si vous voulez comparer toutes les offres, rendez-vous sur le comparateur du médiateur national de l'énergie.