

COMMISSION DE REGULATION DE L'ENERGIE EN REGION DE BRUXELLES-CAPITALE

ETUDE d'initiative

(BRUGEL-20170630-2Ibis)

concernant

**Les achats groupés d'électricité et du gaz en Région
de Bruxelles-Capitale**

**Etabli sur base de l'article 30bis, §2,2°, de l'ordonnance du
19 juillet 2001 relative à l'organisation du marché de
l'électricité en Région de Bruxelles-Capitale**

30 juin 2017

Tables des matières

| | | |
|------|---|----|
| 1 | Base légale..... | 3 |
| 2 | Contexte..... | 3 |
| 3 | Introduction..... | 4 |
| 4 | Définitions des acteurs de l'achat groupé..... | 5 |
| 5 | Fonctionnement de l'achat groupé (AG)..... | 9 |
| 6 | Rémunération des différentes parties..... | 15 |
| 7 | L'économie réelle d'un achat groupé..... | 16 |
| 8 | Les comparateurs tarifaires complémentaires à l'achat groupé..... | 23 |
| 9 | Les mécanismes similaires à l'achat groupé..... | 25 |
| 10 | Impact sur le marché..... | 28 |
| 11 | Historique et évolution des achats groupés par Région..... | 30 |
| 11.1 | Niveau national..... | 30 |
| 11.2 | Niveau international..... | 32 |
| 12 | Conclusion..... | 33 |
| 13 | Sources..... | 35 |

I Base légale

Le présent avis est réalisé sur base de l'article 30bis, §2,2°, de l'ordonnance du 19 juillet 2001 relative à l'organisation du marché de l'électricité en Région de Bruxelles-Capitale (ci-après « ordonnance électricité »), qui prévoit que Brugel est chargé des missions suivantes :

- 1°. *« donner des avis, études ou décisions motivés et soumettre des propositions dans les cas prévus par la présente ordonnance;*
- 2°. *d'initiative ou à la demande du Ministre ou du Gouvernement, effectuer des recherches et des études ou donner des avis, relatifs au marché de l'électricité et du gaz. »*

La présente étude découle d'une initiative de BRUGEL.

De plus, cette étude répond également aux exigences de l'article 30bis, §2, 14° et 15° de cette même ordonnance qui confie à Brugel la mission d'examiner « le degré de transparence pratiquée par les entreprises d'électricité » et « les prix facturés aux clients finals ».

2 Contexte

La déclaration de politique régionale du Gouvernement de la Région de Bruxelles-Capitale du 22 octobre 2015 mentionne que le Gouvernement mettra en œuvre, dès 2016, des mesures concrètes du Plan Air Climat Energie adopté de manière définitive fin 2015.

Ce Plan marque son soutien aux opérations d'achats groupés d'énergie et prévoit d'assurer sa promotion dans le but d'améliorer le fonctionnement du marché, de garantir un droit d'énergie pour tous et de faciliter l'accès à l'énergie en réduisant l'impact de la facture énergétique dans le budget des ménages.

L'achat groupé d'énergie, dont l'objectif principal est l'achat d'énergie à bon prix, le plus simplement et le plus rapidement possible, représente un complément aux mesures de réduction de la consommation pouvant faire baisser la facture énergétique des ménages, notamment les plus précaires, de plus en plus nombreux et vulnérables à la hausse du prix de l'énergie.

Par ailleurs, le Plan Air Climat Energie mentionne que « *Le secteur public peut et doit jouer un rôle dans le développement de cette pratique. Une manière de « réguler », d'éviter les abus et de permettre au plus grand nombre et surtout au public le plus « précarisé » d'y accéder afin de réduire les factures de gaz, d'électricité et de mazout. »*

Cette note a donc pour dessein de mettre en lumière le fonctionnement des achats groupés de gaz et d'électricité, de déterminer quels impacts ils ont et de clarifier le rôle du régulateur dans ce domaine spécifique du marché de l'énergie.

3 Introduction

Depuis la libéralisation du marché de l'énergie, les achats groupés de gaz et d'électricité sont en plein essor. Le principe de base du groupement d'achat étant : « Ensemble, les consommateurs sont plus forts pour négocier le prix de l'énergie avec les fournisseurs. ».

Il s'agit donc de faire participer plus activement le consommateur au marché de l'énergie libéralisé afin de diminuer le coût de l'énergie pour celui-ci. En effet, l'achat groupé permet aux participants de bénéficier de réductions tarifaires parce qu'ils sont nombreux, les fournisseurs d'énergie étant prêts à concéder un peu du prix de vente en échange d'une augmentation du volume de leurs ventes.

La dynamique concurrentielle engendrée sur ce « marché parallèle » permet aux clients adhérents ayant souscrit à l'offre d'achat groupé de bénéficier de tarifs -en principe- plus concurrentiels que ceux dont ils pourraient bénéficier en négociant leur contrat de manière individuelle avec un fournisseur d'énergie.

L'objectif est donc d'obtenir le plus grand nombre d'adhérents à l'offre d'achat groupé afin d'avoir un volume d'énergie le plus élevé possible et ainsi de bénéficier d'un pouvoir de négociation fort pour obtenir une offre tarifaire la plus intéressante possible.

4 Définitions des acteurs de l'achat groupé

Les acteurs de l'achat groupé (initié sans organisateur) sont : l'initiateur, le fournisseur et le consommateur. Les interactions entre ceux-ci sont définies au point suivant.

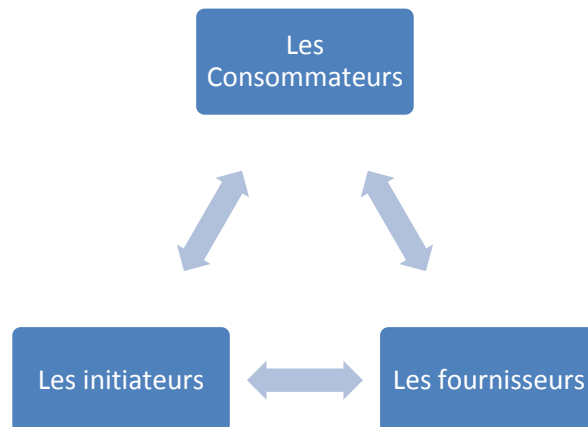


Figure 1: Acteurs d'un achat groupé sans organisateur

- **Les initiateurs**

Les initiateurs sont des gestionnaires de communauté qui sont à l'initiative de l'achat groupé.

Parmi les initiateurs, il y a lieu de distinguer :

- les autorités locales (provinces, villes, communes, CPAS,...) ;
- les coopératives (organisées par des syndicats, des mutualités, des départements de partis politiques¹, ...);
- les personnes morales de droit privé (journaux/périodiques, Test-Achats, La ligue des familles, Greenpeace, ...).

- **Les organisateurs**

Les organisateurs d'achats groupés sont des entreprises privées qui, à la demande de l'initiateur dans le cadre du processus d'un achat groupé, assurent la communication, l'aspect technique des inscriptions (traitement, collecte et validation), la négociation des offres des fournisseurs intéressés, l'organisation des enchères, le choix de l'offre, le calcul personnalisé des économies potentielles et l'accompagnement du client dans son changement de fournisseur.

Actuellement, il existe plusieurs organisateurs d'achats groupés sur le marché belge. Sans être exhaustif, les principaux organisateurs connus à ce jour sont:

¹ Par exemple l'achat groupé initié par le Parti Socialiste et Coopso fin 2016.

- la SPRL iChoosr, fondée en 2008 aux Pays-Bas, également active en Flandre.
- la SA PrizeWize, fondée en 2006 également aux Pays-Bas, active en Belgique (Flandre), en France, au Portugal, en Espagne, en Grande-Bretagne, en Autriche, en Slovénie et en Italie.
- la SPRL Wikipower², fondée en 2011 en Belgique, active essentiellement en Région wallonne et en Région bruxelloise.
- La SPRL Zero Emission Solutions³, fondée en 2009 et active en Belgique.

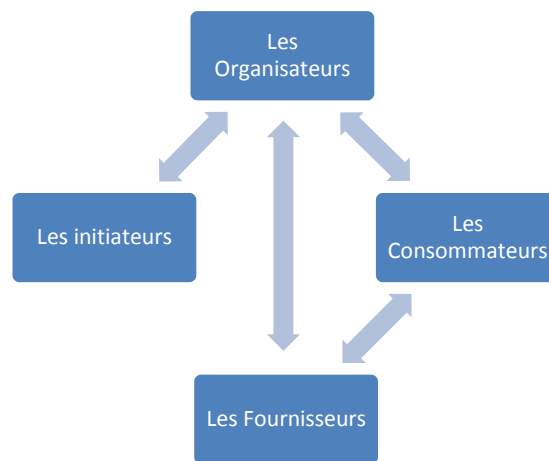


Figure 2: Acteurs d'achat groupé avec organisateur

- **Les fournisseurs d'énergie**

Le fournisseur d'énergie conclut avec le client final un contrat commercial dans lequel sera détaillé le produit vendu et ses modalités (contrat à prix fixe/variable, durée du contrat, ...).

Notons qu'il peut y avoir plusieurs fournisseurs lauréats pour un achat groupé :

- Un fournisseur par Région ;
- Un fournisseur par énergie ;
- Plusieurs fournisseurs au sein de la même Région et pour la même énergie; le consommateur aura alors la possibilité de choisir dans le panel d'offres de ces fournisseurs celle qui lui convient le mieux.

² Outre ses missions d'intermédiaire dans le processus d'achat groupé, Wikipower conseille également les consommateurs en matière d'énergies renouvelables, de réduction de consommation d'énergie et pour la renégociation de contrats professionnels.

³ ZES est un bureau d'étude et de consultance spécialisé dans l'accompagnement des entreprises lors d'achat d'énergie et dans le développement de projets en énergies renouvelables et développement durable.

Liens de participation entre les fournisseurs et les organisateurs d'achats groupés

Actuellement, aucune instance ne contrôle le respect des bonnes pratiques du fonctionnement du marché dans le schéma de l'achat groupé.

Or, en cas de liens de participation entre les fournisseurs et les organisateurs d'achats groupés, une autorité régulatoire chargée de veiller au bon fonctionnement du marché pourrait s'avérer utile, écartant ainsi – entre autres – le doute de conflits d'intérêts entre les différentes parties.

- **Les consommateurs**

Les consommateurs sont les clients finaux qui auront, après s'être inscrits à un achat groupé, la possibilité de bénéficier d'une offre du/des fournisseurs lauréats en effectuant un switch de fournisseur/de produit.

Public de consommateurs ciblé

Le public ciblé peut être sensiblement différent d'un achat groupé à l'autre, tant soit par le canal de communication utilisé pour promouvoir sa campagne, que par l'origine de son initiateur.

En effet, si à la base le consommateur visé par les achats groupés est un consommateur « dormant » non actif, les achats groupés initiés par des institutions d'intérêt public peuvent pointer un objectif sous-jacent. Ceux initiés par les CPAS par exemple peuvent être d'alléger la facture des ménages en précarité énergétique en facilitant l'accès à l'information sur la possibilité d'obtenir des factures énergétiques moins élevées et à l'obtention d'un soutien dans les démarches de changement de fournisseur.

De plus, les achats groupés initiés par de telles institutions peuvent être plus populaires grâce à leur crédibilité et au niveau de confiance qu'on leur concède.⁵

En revanche, le panel de souscripteurs aux achats groupés réalisés par des initiateurs de type « Test-Achats » peut être constitué de clients avertis, actifs voire très actifs, qui s'informent régulièrement des évolutions tarifaires sur le marché de l'énergie.

⁵ Selon le rapport établi par ACER/CEER "Annual Report on the Results of Monitoring the Internal Electricity and Natural Gas Markets in 2014", sur les 6 organisateurs ayant répondu à l'enquête sur les achats groupés, 5 d'entre eux ont mentionné que la clé de réussite dans les campagnes d'achats groupés étaient la confiance accordée à ceux-ci.

Conditions de souscription à l'achat groupé pour le consommateur

Dans la majorité des cas, si les critères de l'achat groupé⁶ sont respectés, tous les consommateurs peuvent y souscrire pour autant que le point de fourniture se trouve dans la Région où s'organise l'achat groupé. Ils peuvent être particuliers ou indépendants, quel que soit le type de compteur ou de raccordement dont ils disposent.

Par ailleurs, dans certains groupements d'achat, les souscripteurs sont répartis entre différentes catégories selon leur profil de consommation et bénéficient de tarifs distincts en fonction de celles-ci⁷.

Concernant les achats groupés initiés par des organisations « à membres », si certains sont proposés à tout public (aux membres ainsi qu'aux non-membres) comme le fait Test-Achats, d'autres restreignent leur accès exclusivement aux affiliés, ce qui est le cas par exemple de l'achat groupé initié par le Syndicat Neutre des Indépendants (SNI), organisé par « Zero Emission Solutions ».

Les consommateurs « verts » et les « prosumers »

Certains achats groupés sont orientés vers les consommateurs souhaitant consommer de l'énergie d'origine « verte », les assurant que le fournisseur lauréat offre une énergie issue d'une source renouvelable.

Concernant les prosumers, aucun achat groupé spécifique n'a été réalisé à ce jour. Notons cependant que ce segment spécifique de consommateurs est sollicité par d'autres initiatives de solidarisation, comme par exemple le projet ECOYO⁸ lancé en 2016, qui appelle des membres-fondateurs à se solidariser pour participer à de nouveaux projets en énergie renouvelable et à contribuer à un environnement de consommation 100 % verte et 100 % locale.

De plus, si actuellement les prosumers⁹ en Région de Bruxelles-Capitale bénéficient encore du principe de compensation¹⁰, ce ne sera plus le cas en 2018. Cela implique que les prosumers paieront pour la totalité des kWh prélevés sur le réseau et seraient dès lors plus enclins à faire baisser le montant de leur facture énergétique.

⁶ Par exemple une consommation annuelle minimale.

⁷ Cas des « achats groupés réfléchis », à l'initiative de « Zero Emission Solutions ».

⁸ Ecoyo était un projet de start-up belge qui avait pour but de vendre de l'électricité locale et durable et qui a cessé son activité début 2017. Le même type d'initiative est implémenté par «Powerpeers» aux Pays-Bas.

⁹ Qui disposent d'une installation de puissance inférieure ou égale à 5 kVA.

¹⁰ Principe selon lequel le propriétaire d'une installation de production d'énergie renouvelable paie ses coûts de d'électricité sur base du volume prélevé sur le réseau, duquel est déduit le volume injecté sur celui-ci.

5 Fonctionnement de l'achat groupé (AG)

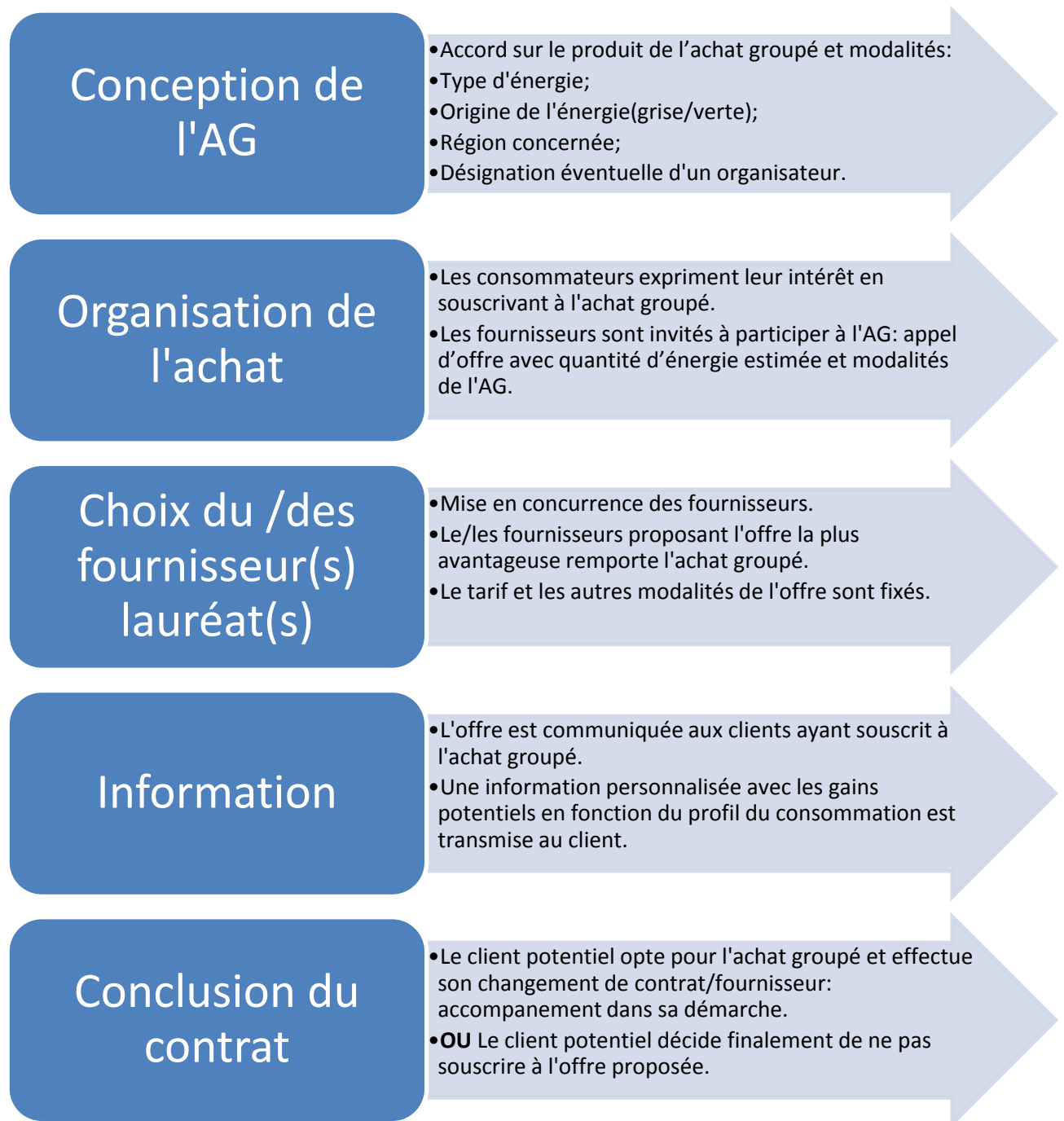


Figure 3: Organisation d'un achat groupé

1) Conception de l'achat groupé

Il faut d'abord déterminer les produits qui feront l'objet d'un achat groupé. Ceux-ci sont fixés par l'initiateur, en concertation avec l'organisateur.

Ensemble, ils décideront de la durée des contrats, de la zone géographique où sera organisé l'achat groupé (Flandre, Bruxelles, Wallonie, Belgique), du type d'énergie¹¹, de l'origine de l'électricité (verte et/ou grise), du caractère fixe ou variable du (des) produit(s), de la campagne de communication de l'achat groupé, etc.

2) Organisation de l'achat

Une fois ces éléments fixés, l'organisateur va proposer aux consommateurs de souscrire à l'offre d'achat groupé avant une date de clôture des inscriptions spécifiée. Chaque participant sera sondé par rapport à ses données de consommation: soit il remplira lui-même ses données de consommation via le formulaire de souscription, soit l'organisateur peut demander son décompte de consommation auprès du gestionnaire de réseau, à condition qu'il en soit autorisé¹².

Une fois cette date échu, l'organisateur va estimer le volume d'énergie en totalisant les données de consommation de chaque adhérent, et déterminera ainsi le volume total d'énergie qui sera négocié avec les fournisseurs.

L'organisateur communique alors aux fournisseurs potentiels les détails du produit et les volumes de consommation à négocier, et tente de susciter leur intérêt afin qu'un maximum d'entre eux participent aux enchères, resserrant ainsi la concurrence. Ceux qui le souhaitent peuvent à l'issue de cette étape s'inscrire à l'achat groupé.

3) Choix du/des fournisseur(s) lauréat(s)

Les fournisseurs inscrits sont invités à transmettre leurs offres à l'organisateur.

Dans la plupart des cas¹³, cette étape se déroule via un système d'enchères à travers lequel on demande aux fournisseurs de proposer leurs prix les plus bas pour l'énergie et pour une qualité de service déterminée.

L'enchère est organisée en 3 tours :

I/ Lors du premier tour, les différentes offres sont révélées.

¹¹ La plupart des achats groupés sont « mixtes » ou exclusivement « électricité ». La raison réside principalement dans le fait que le groupe de consommateurs intéressés par un contrat exclusivement « gaz » est beaucoup plus restreint.

Cependant, les consommateurs qui se sont inscrits pour un achat groupé « mixte » peuvent, à la fin de la procédure, choisir d'accepter uniquement la proposition « gaz ».

¹² Accord du consommateur sur le formulaire d'inscription.

¹³ Certains achats groupés ne fonctionnent pas avec un système d'enchères, mais avec, entre autres, un appel d'offre de prix sous enveloppe, les offres des concurrents étant alors inconnues.

2/ Au deuxième tour, les fournisseurs peuvent proposer une meilleure offre sur base des résultats qu'ils ont obtenus au premier tour. Au terme du deuxième tour, l'offre vainqueur est portée à la connaissance de tous les fournisseurs.

3/ Au troisième tour, les fournisseurs ont la possibilité de placer leur dernière et meilleure offre par rapport à l'offre la moins élevée du deuxième tour.

Le fournisseur qui a déposé la meilleure offre au cours du troisième et dernier tour remporte l'enchère. Si, au début de l'enchère, plusieurs lots ont été identifiés (comme par exemple, un lot par Région, voir cas Test-Achats infra), il se peut que plusieurs fournisseurs soient lauréats. Il est à noter que dans certains cas, le prix n'est pas l'unique critère de sélection. Les fournisseurs peuvent aussi faire valoir leur(s) différence(s) en terme de services (entretien de chaudière, gestion de la consommation, ...) ou encore la part d'énergie "verte" et sa source¹⁴.

Si l'initiateur a fait appel à un organisateur, c'est celui-ci qui assure le traitement technique complet et le soutien de l'enchère.

4) Information

Enfin, lorsque le/les lauréat(s) des enchères est connu, un contrat est conclu entre l'organisateur¹⁵ et la partie gagnante. L'organisateur¹⁶ informe alors les consommateurs qui se sont inscrits préalablement pour l'achat groupé des différentes offres en fonction de leurs choix et besoins spécifiques, et de la conséquence sur leurs frais énergétiques s'ils optent pour l'offre lauréate.

L'information transmise au consommateur reprend les termes du contrat et l'économie que le client va pouvoir réaliser sur base de son contrat actuel, ce qui ne signifie pas que c'est pour lui la meilleure offre du marché.

En effet, le calcul des gains effectué par l'organisateur est basé sur la différence entre le tarif que paie actuellement le client et celui dont il bénéficierait avec l'achat groupé, sans égard aux autres offres disponibles sur le marché. Cette information n'est pas communiquée aux clients, le risque étant de diminuer les inscriptions à l'achat groupé.

Par ailleurs, il est important de souligner la non-réglementation de la communication sur laquelle est basée la campagne de l'achat groupé ; si les fournisseurs commerciaux sont tenus à des règles strictes en matière d'affichage des prix, ce n'est pas le cas pour les initiateurs et organisateurs.

Ainsi, lorsque ceux-ci annoncent des économies garanties, en pourcentage de la facture annuelle ou en euros par an, il est impossible de définir en référence de quelle(s) offre(s) se basent leurs calculs de gains estimés.

¹⁴ Solaire, éolienne,...

¹⁵ Ou l'initiateur.

¹⁶ Ou l'initiateur.

5) Conclusion du contrat

Le client bénéficie alors d'un délai de réflexion - variable selon l'achat groupé - pendant lequel il pourra se positionner sur sa souscription effective à l'offre proposée. Pendant cette période, il lui sera possible de comparer cette offre avec les autres offres présentes à ce moment sur le marché¹⁷.

A l'issue de ce délai, le consommateur aura la possibilité d'accepter ou de refuser la proposition reçue et, en cas d'acceptation, sera accompagné par l'organisateur dans la procédure de changement de fournisseur avec un préavis d'un mois auprès de son fournisseur actuel et sans frais de résiliation de contrat.

Aussi, si le consommateur s'est inscrit à l'achat groupé pour les deux fluides, mais n'est finalement intéressé que par une des deux offres (gaz ou électricité), il pourra accepter uniquement l'offre qui l'intéresse.

Ensuite, l'intermédiaire n'intervient plus : le contrat est signé entre le fournisseur et le client.

Le comportement du consommateur et le taux effectif de changement de fournisseur (ou « switch »)

Comme mentionné ci-dessus, le client qui a effectué les démarches pour participer à un achat groupé ne finalise pas de manière systématique le processus.

En effet, en dépit des gains financiers issus d'un changement de fournisseur ou d'offre d'électricité et/ou de gaz, certains consommateurs décident finalement de garder leur contrat actuel et de ne pas effectuer de « switch ».

Selon une étude britannique¹⁸, la décision de changer de fournisseur peut être démotivée par certaines réticences du consommateur :

- Le gain financier n'est pas jugé suffisant ;
- Le client préfère un fournisseur commun pour le gaz et l'électricité, et l'offre proposée ne le permet pas ;
- Appréhension de la qualité du service du nouveau fournisseur ;
- Doute sur la transparence de l'offre et/ou de l'environnement tarifaire du fournisseur ;
- Pression exercée par le fournisseur actuel/influence des vendeurs pour garder le client ;
-

Au vu de ces éléments, il est important pour le fournisseur qui a négocié un prix de vente sur base d'un volume estimé de prendre en considération une marge de manœuvre en envisageant un volume effectif à livrer inférieur à ce qui avait été initialement annoncé.

Par ailleurs, le fournisseur pourra aussi marquer son accord pour que d'autres consommateurs n'ayant pas souscrit initialement à l'achat groupé puissent y adhérer une fois l'offre conclue.

¹⁷ Notamment via les comparateurs tarifaires.

¹⁸ "Do Consumers Switch to the Best Supplier?" (with Chris M. Wilson), Oxford Economic Papers, Catherine Waddams.

De cette manière, le fournisseur saisira l'opportunité de combler, en tout ou en partie, la différence entre le volume d'énergie négocié sur base du portefeuille de souscripteurs initiaux et le volume d'énergie du portefeuille de clients ayant finalement accepté son offre.

A titre illustratif, le tableau ci-dessous reprend les données¹⁹ de souscriptions initiales aux achats groupés initiés par «Test-Achats» par rapport au nombre de contrats effectivement signés.

| | Mars 2014 | Septembre 2014 | 2015 |
|-----------------|-----------|----------------|--------|
| # Souscriptions | 70,000 | 95,000 | 66,000 |
| # Signatures | 15,000 | 19,000 | 16,000 |
| % | 21% | 20% | 24% |

Figure 4: Pourcentage de switch effectifs

Source : Test-Achats.

Résiliation du contrat pendant la période contractuelle

a) **La résiliation du contrat conclu par achat groupé pour les clients résidentiels et les PME**

Si au cours de la période contractuelle avec le fournisseur lauréat de l'achat groupé le client souhaite rechanger de fournisseur à nouveau, il lui sera possible, encore une fois à la condition de respecter le mois de préavis.

Le droit de changer de fournisseur, à tout moment et sans indemnité, est consacré au client résidentiel et les PME, et ce en vertu :

- de l'article 25^{duodécies} de l'ordonnance du 19 juillet 2001 relative à l'organisation du marché de l'électricité en Région de Bruxelles-Capitale;
- de l'article VI.71, §4, 1° du Livre VI du Code de droit économique ;
- de l'article 18, §2/2, de la loi du 29 avril 1999 relative à l'organisation du marché de l'électricité (ci-après « loi électricité »).

b) **La résiliation du contrat conclu par achat groupé pour les clients professionnels**

Les deux dispositions susmentionnées excluent donc expressément ce droit pour les clients professionnels ayant une certaine quantité de consommation d'énergie :

- l'article VI.71, §4, 1° du Livre VI du Code de droit économique précise que cette disposition ne s'applique pas pour la prestation de la fourniture d'eau et de gaz « lorsqu'ils ne sont pas conditionnés dans un volume délimité ou en quantité déterminée, ou de chauffage urbain ». En d'autres termes, les clients professionnels dont la

¹⁹ Toutes Régions confondues.

consommation d'énergie est supérieure à un certain seuil ne sont pas concernés par cette disposition. Ce seuil est défini par la loi électricité ;

- L'article 18 de la loi électricité limite ce droit également au client résidentiel et le PME. L'article 2, 50° de cette même loi définit le PME comme suit « les clients finals présentant une consommation annuelle de moins de 50 MWh d'électricité et de moins de 100 MWh de gaz pour l'ensemble, par clients finals, de leurs points de raccordement au réseau de transport et/ou de distribution ; ».

Ainsi, pour les clients professionnels disposant d'une consommation annuelle de plus de 50 MWh d'électricité et de plus de 100 MWh de gaz, le droit de changer de fournisseur à tout moment et sans indemnité ne s'applique pas.

Les clients professionnels doivent :

- respecter les termes du contrat de fourniture d'énergie signé par son fournisseur;
- respecter les délais contractuels de rupture anticipative de contrat ;
- en cas du non-respect des termes contractuels, payer une indemnité de rupture à son fournisseur résilié.

c) La reconduction du contrat

Les consommateurs intéressés par l'offre de l'achat groupé signeront donc avec le fournisseur un contrat de fourniture d'énergie avec des prix compétitifs pour une durée d'un, deux ou trois ans²⁰.

A l'issue de la période contractuelle, tel que précisé dans « L'accord concernant le consommateur dans le marché libéralisé de d'électricité et de gaz » ;

-Si le contrat prévoit la reconduction tacite, le fournisseur informe le client par écrit ou sur support durable de la reconduction tacite et de la possibilité de résiliation du contrat. Cette notification se fait au moins 1 mois avant la date fixée dans le contrat pour s'opposer à la reconduction tacite. Une reconduction tacite implique la continuation du contrat pour un nouveau délai, sans aucune modification au détriment du consommateur.

-Lorsque le contrat ne prévoit pas de reconduction tacite, le fournisseur soumet une nouvelle proposition de contrat de fourniture au consommateur au moins deux mois avant la date de la fin du contrat en cours. De plus, il explique, de manière claire, non équivoque et spécifique, sur quels points les nouvelles conditions proposées diffèrent du contrat en cours. Le fournisseur demande au consommateur de confirmer expressément son accord sur la nouvelle proposition, par lettre ou sur un autre support durable, ou de changer de fournisseur. Si, à la date finale du contrat en cours, le consommateur n'a pas donné suite à cette demande, le fournisseur s'engage à continuer à lui fournir le produit équivalent à durée déterminée le moins cher qu'il offre en vente à ce moment.

Cependant, les offres d'achats groupés sont en principe établies à un prix inférieur aux autres offres du fournisseur et la nouvelle proposition de contrat est donc plus élevée. De cette manière, les

²⁰ Toujours 3 ans en Région de Bruxelles-Capitale pour la clientèle résidentielle.

fournisseurs espèrent que la clientèle fidélisée par l'achat groupé accepte la nouvelle proposition de contrat à prix plus élevé afin de récupérer la hauteur de leur marge bénéficiaire, leurs profits ayant été partiellement effacés par le tarif compétitif pratiqué lors de l'achat groupé.

6 Rémunération des différentes parties

Les relations entre les initiateurs, les organisateurs et les fournisseurs d'énergie sont régies par des contrats fixant leurs responsabilités ainsi que leurs rémunérations couvrant notamment leurs charges.

Les coûts supportés dans le cadre de l'organisation d'un achat groupé, que ce soit par l'initiateur ou par un organisateur, couvrent principalement les coûts liés à la campagne de communication de l'achat groupé (courrier toutes-boîtes, site internet, investissements en logiciels, en publicités, ...) ainsi qu'aux charges et personnel administratifs (travail de collecte et traitement des données, tâches administratives nécessaires au suivi de la souscription à l'offre finale,...).

La politique de communication des organisateurs/initiateurs relative aux rémunérations versées entre les parties s'effectue aussi bien dans la plus grande transparence²¹ que de manière beaucoup moins limpide.

- Rémunération des organisateurs

Un organisateur d'achat groupé est une société commerciale chargée de veiller à ce que ses coûts soient couverts par des revenus, voire que des bénéfices soient réalisés. Pour assurer son revenu, l'organisateur conclut des accords avec les fournisseurs d'énergie afin de déterminer la commission à payer.

Les organisateurs d'achats groupés peuvent être rémunérés de différentes manières :

- par des indemnités administratives versées par les fournisseurs qui participent aux achats groupés : les coûts récupérés peuvent être fixés sous forme de pourcentage sur le montant d'achat de la

²¹ A titre d'exemple, il est clairement mentionné dans les conditions d'achat groupé de « Zéro Emission Solutions » que *les services offerts par ZES sont payés par les fournisseurs d'énergie qui répercutent ces coûts aux clients. Le fournisseur qui remporte l'achat groupé rémunérera un montant de:*

0.75€/par MWh sur la consommation d'électricité pour les raccordements avec une consommation annuelle inférieure à 50 MWh ;

0.85€/par MWh sur la consommation d'électricité pour les raccordements avec une consommation plus élevée que 50 MWh/an ;

0.375€/par MWh sur la consommation de gaz pour les raccordements avec une consommation annuelle inférieure à 100 MWh ;

0.40€/par MWh sur la consommation de gaz pour les raccordements avec une consommation plus élevée que 100 MWh/an.

fourniture (exprimée en €/kWh) ou sous forme d'indemnité forfaitaire (exprimée en EUR/contrat²²) par ménage qui accepte l'offre qui lui est proposée;

- par des contributions versées par les membres et/ou souscripteurs des achats groupés ;
- par la combinaison des deux.

- Rémunération des initiateurs

Il existe très peu d'informations connues publiquement au sujet du versement ou non de rémunérations aux initiateurs d'achats groupés. En 2012, Test-Achats aurait perçu environ 25 EUR de commission par contrat en tant qu'initiateur d'achat groupé, montant justifié selon Test-Achats comme étant une intervention des coûts liés à l'opération.

Pour l'achat groupé de 2013, ce montant aurait été ramené à 9 EUR et rétribué aux membres de l'organisation, la commission reçue pour les non-membres ne leur étant quant à elle pas restituée.²³

Le montant des rémunérations des parties ainsi que leurs paramètres sont donc variables, mais restent néanmoins payées par le consommateur et/ou par le fournisseur.

Si celui-ci peut, via l'achat groupé avoir l'opportunité de voir son portefeuille s'étoffer massivement sans que cela ne lui coûte une somme importante en frais de publicité, les commissions payées, qui peuvent même être plus élevées que la réduction accordée au client, viennent en déduction de la marge bénéficiaire par client, déjà sous pression par le niveau de prix réduit de l'achat groupé.

Les fournisseurs vont donc offrir de l'énergie à bas prix dans le but d'attirer et d'essayer de fidéliser la nouvelle clientèle obtenue via l'achat groupé, et escomptent un retour de gain lors de la reconduction du contrat (voir supra). Ce retour de gain n'est pourtant pas garanti, les clients des achats groupés pouvant être difficilement fidélisables.

Pour ces raisons, certains fournisseurs ont décidé de ne plus répondre aux appels d'offre des achats groupés et donc de ne plus participer aux groupements d'achat.

7 L'économie réelle d'un achat groupé

Lors de la campagne de promotion de l'achat groupé, l'argument des organisateurs visant à inciter le plus de consommateurs possibles à souscrire est que l'effet volume permet de réaliser des économies par effet de masse. Afin de déterminer si effectivement les gains potentiels sont maximaux, et qu'il n'existe pas d'offre moins chère que celle proposée par l'offre de l'achat groupé, il convient de faire une analyse portant sur des cas concrets de groupement d'achat, et de mettre en parallèle les tarifs des offres proposées alors sur le marché.

²² Le fournisseur lauréat paie uniquement le forfait pour les contrats remportés.

²³ Source : étude de la CREG 19 juin 2014 : « L'organisation d'achats groupés sur le marché de l'énergie ».

Ci-dessous un exemple concret de gains substantiels réalisés par un client résidentiel ayant choisi l'achat groupé d'énergie en RBC initié par la ville de Bruxelles en mars 2014²⁴, remporté par le fournisseur Electrabel Customer Solutions(ECS).

Caractéristiques :

- 3000 adhérents
- Clientèle résidentielle
- Electricité 100% verte
- Prix du gaz variable
- Contrat de 36 mois
- Prix fixés en mars 2014

²⁴ Comme spécifié infra, les initiatives d'achats groupés en Région de Bruxelles-Capitale sont limitées, et le tarif obtenu par l'achat groupé n'étant pas toujours clairement annoncé au public, mais plutôt sur base d'un montant d'économie réalisée, cet exemple est le seul disponible en Région de Bruxelles-Capitale.

A) Simulation²⁵ pour un client résidentiel possédant un compteur mono-horaire et consommant 2,036 kWh²⁶ :

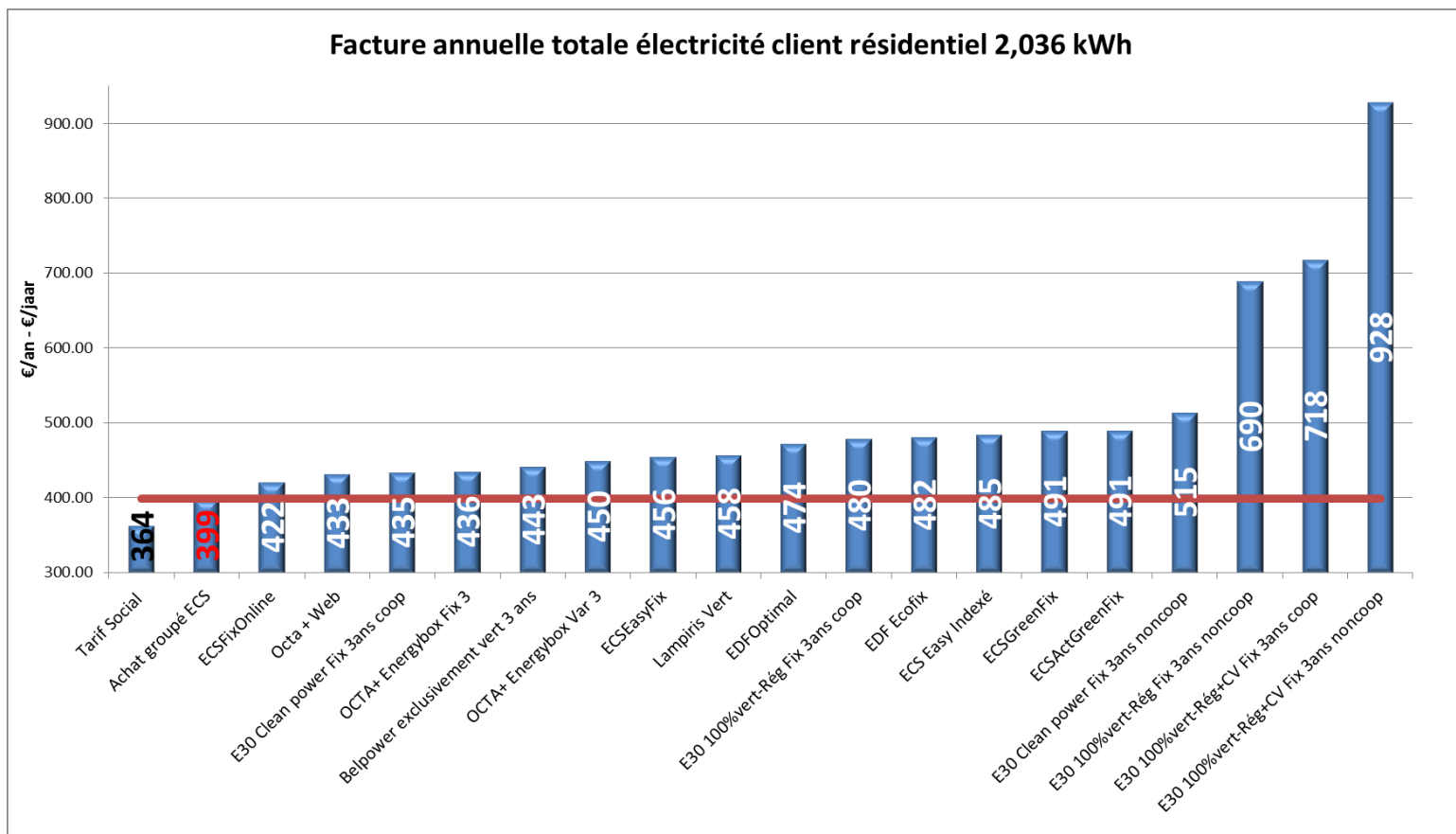


Figure 5: Facture annuelle totale électricité client résidentiel-compteur mono-horaire – 2,036 kWh

Si on décompose cette facture, on constate que les coûts de distribution, les coûts de transport et les taxes restent identiques, et donc que les économies se font sur le poste « énergie » avec un gain de 6% à 340% sur le prix total de l'énergie. Cette économie provient d'une part de la redevance annuelle moins élevée que les autres offres (14.05€ contre minimum 27.35€ et maximum 250€), et d'autre part du coût de l'électricité également inférieur aux autres offres pour ce mois de référence.

Notons toutefois que le tarif social reste néanmoins inférieur au tarif de l'achat groupé, et il est bien spécifié sur le site de l'achat groupé que les bénéficiaires du tarif social n'ont aucun intérêt à s'inscrire à l'offre d'achat groupé.

²⁵ Mars 2014.

²⁶ Consommation électricité du client médian bruxellois.

| 2036 kWh | Distribution | Taxes | Transport | Energie | | | total | |
|--------------------------------------|---------------|--------------|--------------|---------------|---------------------------|--------------------|---------------|---------------|
| | | | | Energie | taxe énergie renouvelable | redevance annuelle | | |
| Tarif Social | | 24.30 | | 332.28 | 7.05 | 0.00 | 339.33 | 363.63 |
| Achat groupé ECS | 196.12 | 29.00 | 36.68 | 129.29 | 7.96 | 14.05 | 151.30 | 399.05 |
| ECSFixOnline | 196.12 | 29.00 | 36.68 | 125.12 | 7.96 | 27.35 | 160.43 | 422.23 |
| Octa + Web | 196.12 | 29.00 | 36.68 | 132.54 | 8.43 | 30.00 | 170.96 | 432.77 |
| E30 Clean power Fix 3ans coop | 196.12 | 29.00 | 36.68 | 144.83 | 8.62 | 20.00 | 173.46 | 435.26 |
| OCTA+ Energybox Fix 3 | 196.12 | 29.00 | 36.68 | 121.21 | 8.43 | 45.00 | 174.63 | 436.44 |
| Belpower exclusivement vert 3 ans | 196.12 | 29.00 | 36.68 | 123.18 | 7.77 | 50.00 | 180.95 | 442.75 |
| OCTA+ Energybox Var 3 | 196.12 | 29.00 | 36.68 | 135.00 | 8.43 | 45.00 | 188.43 | 450.23 |
| ECSEasyFix | 196.12 | 29.00 | 36.68 | 137.96 | 7.96 | 48.34 | 194.25 | 456.06 |
| Lampiris Vert | 196.12 | 29.00 | 36.68 | 147.68 | 8.43 | 40.00 | 196.11 | 457.91 |
| EDFOptimal | 196.12 | 29.00 | 36.68 | 143.31 | 7.98 | 60.50 | 211.79 | 473.60 |
| E30 100%vert-Rég Fix 3ans coop | 196.12 | 29.00 | 36.68 | 169.47 | 8.62 | 40.00 | 218.09 | 479.90 |
| EDF Ecofix | 196.12 | 29.00 | 36.68 | 145.60 | 7.98 | 66.55 | 220.14 | 481.94 |
| ECS Easy Indexé | 196.12 | 29.00 | 36.68 | 154.76 | 7.96 | 60.50 | 223.22 | 485.02 |
| ECSGreenFix | 196.12 | 29.00 | 36.68 | 180.53 | 0.00 | 48.34 | 228.87 | 490.67 |
| ECSActGreenFix | 196.12 | 29.00 | 36.68 | 181.25 | 0.00 | 48.34 | 229.59 | 491.40 |
| E30 Clean power Fix 3ans noncoop | 196.12 | 29.00 | 36.68 | 144.83 | 8.62 | 100.00 | 253.46 | 515.26 |
| E30 100%vert-Rég Fix 3ans noncoop | 196.12 | 29.00 | 36.68 | 169.47 | 8.62 | 250.00 | 428.09 | 689.90 |
| E30 100%vert-Rég+CV Fix 3ans coop | 196.12 | 29.00 | 36.68 | 407.82 | 8.62 | 40.00 | 456.44 | 718.25 |
| E30 100%vert-Rég+CV Fix 3ans noncoop | 196.12 | 29.00 | 36.68 | 407.82 | 8.62 | 250.00 | 666.44 | 928.25 |

Figure 6 : Décomposition de la facture annuelle totale électricité client résidentiel 2,036 kWh possédant un compteur mono-horaire

B) Simulation²⁷ pour un client résidentiel possédant un compteur bi-horaire et consommant 1,600 kWh jour et 1,900 kWh nuit + weekend²⁸ :

Facture annuelle totale électricité client résidentiel 1,600 kWh jour et 1,900 kWh nuit

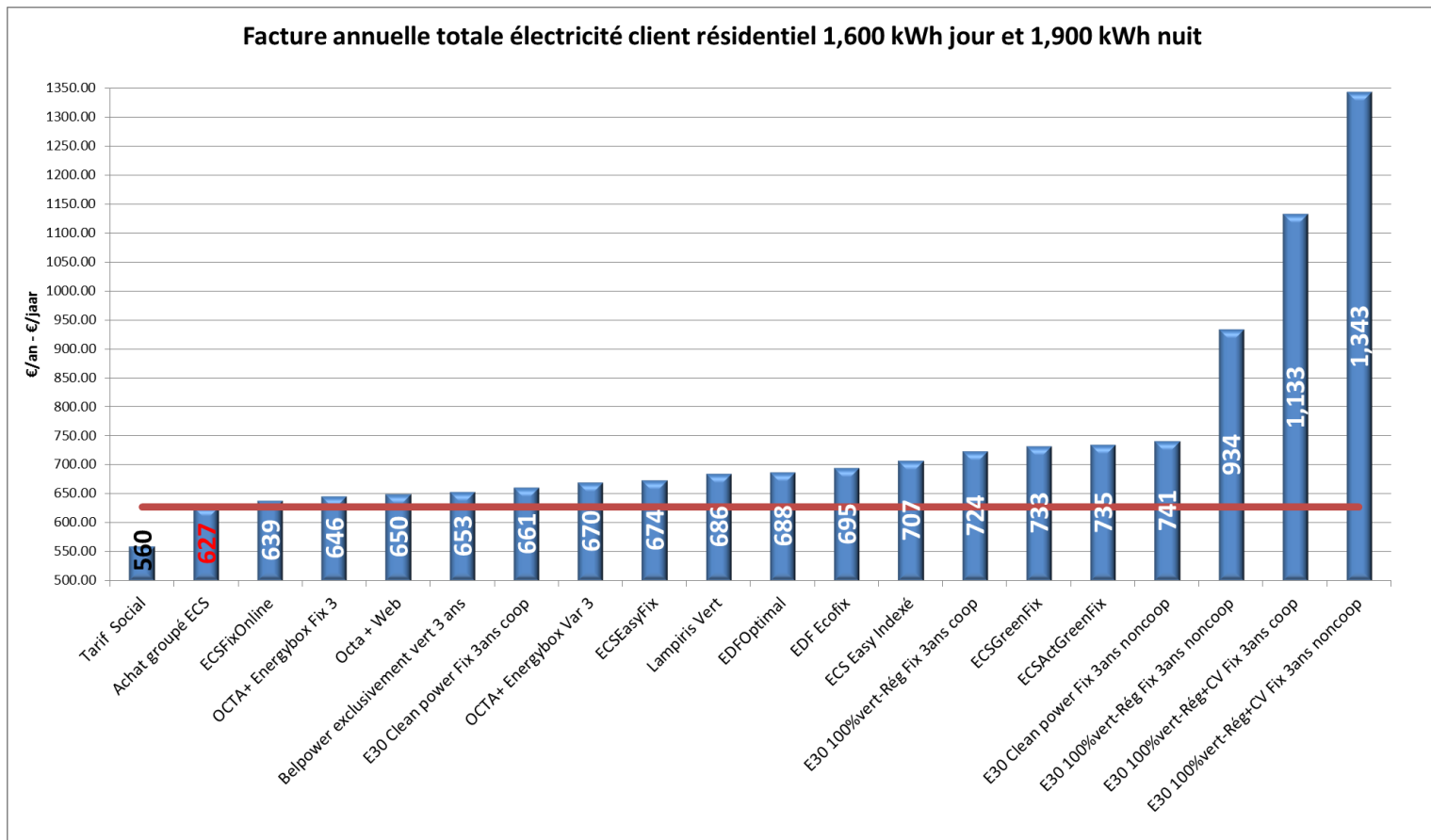


Figure 7: Facture annuelle totale électricité client résidentiel possédant un compteur bi-horaire et consommant 1,600 kWh jour et 1,900 kWh nuit + weekend

A l'instar de la facture de 2,036 kWh avec compteur mono-horaire, les économies d'un client résidentiel possédant un compteur bi-horaire et consommant 1,600 kWh jour et 1,900 kWh nuit proviennent du poste « énergie » avec un gain de 5% à 289%. Ce gain est inférieur au gain observé sur la facture de 2,036 kWh avec compteur mono-horaire, et représente 2% à 114% d'économie sur la facture totale par rapport aux autres offres présentes sur le marché pour ce mois de référence.

²⁷ Mars 2014.

²⁸ Consommation électricité du client moyen Eurostat.

| 1600 kWh jour+1900 kWh nuit | Distribution | Taxes | Transport | Energie | | | | | | total |
|--------------------------------------|---------------|--------------|--------------|---------------|---------------|---------------|---------------------------|--------------------|---------------|---------------|
| | | | | Nuit | Jour | Nuit+jour | Taxe énergie renouvelable | Redevance annuelle | Energie total | |
| Tarif Social | | 28.83 | | 250.94 | 268.37 | 519.30 | 12.11 | 0.00 | 531.42 | 560.24 |
| Achat groupé ECS | 279.69 | 36.91 | 63.05 | 100.89 | 118.88 | 219.77 | 13.69 | 14.05 | 247.51 | 627.16 |
| ECSFixOnline | 279.69 | 36.91 | 63.05 | 81.37 | 129.45 | 210.81 | 13.68 | 34.97 | 259.46 | 639.11 |
| OCTA+ Energybox Fix 3 | 279.69 | 36.91 | 63.05 | 104.37 | 102.61 | 206.98 | 14.48 | 45.00 | 266.47 | 646.12 |
| Octa + Web | 279.69 | 36.91 | 63.05 | 114.03 | 112.29 | 226.32 | 14.48 | 30.00 | 270.80 | 650.45 |
| Belpower exclusivement vert 3 ans | 279.69 | 36.91 | 63.05 | 98.40 | 112.09 | 210.49 | 13.36 | 50.00 | 273.85 | 653.50 |
| E30 Clean power Fix 3ans coop | 279.69 | 36.91 | 63.05 | 115.13 | 131.71 | 246.84 | 14.82 | 20.00 | 281.66 | 661.31 |
| OCTA+ Energybox Var 3 | 279.69 | 36.91 | 63.05 | 116.56 | 114.03 | 230.59 | 14.48 | 45.00 | 290.07 | 669.73 |
| ECS EasyFix | 279.69 | 36.91 | 63.05 | 85.32 | 135.37 | 220.69 | 13.68 | 59.65 | 294.03 | 673.68 |
| Lampiris Vert | 279.69 | 36.91 | 63.05 | 115.76 | 135.67 | 251.43 | 14.48 | 40.00 | 305.92 | 685.57 |
| EDFOptimal | 279.69 | 36.91 | 63.05 | 105.70 | 128.53 | 234.23 | 13.72 | 60.50 | 308.45 | 688.10 |
| EDF Ecofix | 279.69 | 36.91 | 63.05 | 102.98 | 131.83 | 234.81 | 13.72 | 66.55 | 315.08 | 694.73 |
| ECS Easy Indexé | 279.69 | 36.91 | 63.05 | 84.62 | 138.66 | 223.28 | 13.68 | 90.75 | 327.71 | 707.36 |
| E30 100%vert-Rég Fix 3ans coop | 279.69 | 36.91 | 63.05 | 138.12 | 151.07 | 289.19 | 14.82 | 40.00 | 344.01 | 723.66 |
| ECS GreenFix | 279.69 | 36.91 | 63.05 | 125.04 | 168.83 | 293.87 | 0.00 | 59.65 | 353.53 | 733.18 |
| ECS ActGreenFix | 279.69 | 36.91 | 63.05 | 126.09 | 169.13 | 295.22 | 0.00 | 59.65 | 354.87 | 734.52 |
| E30 Clean power Fix 3ans noncoop | 279.69 | 36.91 | 63.05 | 115.13 | 131.71 | 246.84 | 14.82 | 100.00 | 361.66 | 741.31 |
| E30 100%vert-Rég Fix 3ans noncoop | 279.69 | 36.91 | 63.05 | 138.12 | 151.07 | 289.19 | 14.82 | 250.00 | 554.01 | 933.66 |
| E30 100%vert-Rég+CV Fix 3ans coop | 279.69 | 36.91 | 63.05 | 360.55 | 338.37 | 698.93 | 14.82 | 40.00 | 753.75 | 1133.40 |
| E30 100%vert-Rég+CV Fix 3ans noncoop | 279.69 | 36.91 | 63.05 | 360.55 | 338.37 | 698.93 | 14.82 | 250.00 | 963.75 | 1343.40 |

Figure 8: Décomposition de la facture annuelle totale électricité client résidentiel possédant un compteur bi-horaire et consommant 1600 kWh jour et 1900 kWh nuit + weekend

C) Simulation²⁹ pour un client résidentiel en gaz consommant 12,728 kWh³⁰ :

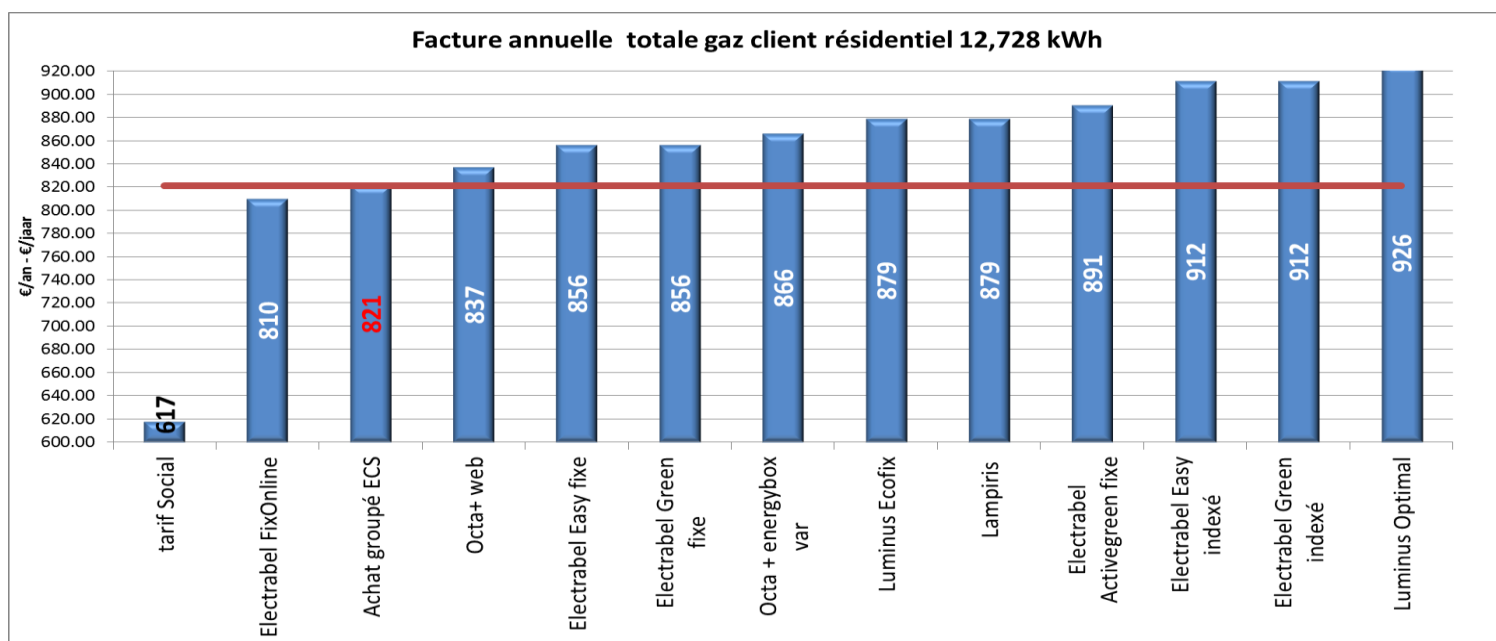


Figure 9 : Facture annuelle totale gaz client résidentiel 12,728 kWh

| 12728 kWh | Distribution | Taxes | Energie | | | total |
|-----------------------------|---------------|--------------|---------------|--------------------|---------------|---------------|
| | | | Energie | Redevance annuelle | Energie total | |
| tarif Social | | 16.06 | 601.40 | 0.00 | 601.40 | 617.46 |
| Electrabel FixOnline | 265.25 | 31.29 | 495.17 | 18.15 | 513.32 | 809.86 |
| Achat groupé ECS | 265.25 | 31.29 | 516.76 | 8.10 | 524.86 | 821.39 |
| Octa+ web | 265.25 | 31.29 | 510.72 | 30.00 | 540.72 | 837.26 |
| Electrabel Easy fixe | 265.25 | 31.29 | 532.55 | 27.23 | 559.77 | 856.31 |
| Electrabel Green fixe | 265.25 | 31.29 | 532.55 | 27.23 | 559.77 | 856.31 |
| Octa + energybox var | 265.25 | 31.29 | 524.49 | 45.00 | 569.49 | 866.02 |
| Luminus Ecofix | 265.25 | 31.29 | 542.26 | 40.00 | 582.27 | 878.80 |
| Lampiris | 265.25 | 31.29 | 547.58 | 35.00 | 582.58 | 879.12 |
| Electrabel Activegreen fixe | 265.25 | 31.29 | 531.18 | 63.22 | 594.40 | 890.94 |
| Electrabel Easy indexé | 265.25 | 31.29 | 572.69 | 42.35 | 615.04 | 911.58 |
| Electrabel Green indexé | 265.25 | 31.29 | 572.69 | 42.35 | 615.04 | 911.58 |
| Luminus Optimal | 265.25 | 31.29 | 589.62 | 40.00 | 629.62 | 926.16 |

Figure 10 : Décomposition de la facture annuelle totale gaz client résidentiel 12,728 kWh

²⁹ Mars 2014.

³⁰ Consommation gaz du client moyen Eurostat.

Pour le gaz, on constate en revanche qu'il existe une offre moins chère (1.4%) que l'offre d'achat groupé. Nous rappelons que le consommateur aura la possibilité d'accepter ou de refuser la proposition reçue et peut également juste souscrire au contrat proposé pour une énergie seulement.

Donc, pour résumer les économies qu'un client résidentiel aurait dégagé sur sa facture annuelle totale d'énergie en souscrivant à l'offre proposée par cet achat groupé aurait été de :

- Min 12€, max 716€ pour un client consommant 2,036 kWh en électricité en mono-horaire,
- Min 23€, max 529€ pour un client consommant 1,600 kWh jour/1,900 kWh nuit en électricité en bi-horaire,
- Et max 116€ pour une consommation de 12,728 kWh en gaz.

Les achats groupés représentent donc un potentiel d'économies substantielles pour les consommateurs ayant souscrit un contrat onéreux, mais ne sont pas systématiquement plus avantageux pour tous les clients.

8 Les comparateurs tarifaires complémentaires à l'achat groupé

Comme expliqué au point 5 supra, le calcul du gain potentiel du consommateur effectué par l'organisateur dans le cadre de l'achat groupé ne correspond pas nécessairement à l'économie maximale que pourrait réaliser celui-ci en changeant de fournisseur d'énergie car il ne tient pas rigueur des autres offres disponibles sur le marché.

Le tarif obtenu via l'achat groupé est donc une opportunité possible qu'il convient de mettre en comparaison avec les offres présentes sur le marché au moment de l'annonce du prix de l'offre du fournisseur lauréat, via les comparateurs tarifaires.

Les comparateurs tarifaires reprennent mensuellement les offres des fournisseurs et permettent aux consommateurs d'effectuer des simulations de prix en fonction de leur profil de consommation.

Ils représentent donc une assistance au consommateur dans le choix de son fournisseur, et comme le démontre le graphique présenté ci-dessous, le taux de changement de fournisseur est lié à la fréquentation du comparateur.

En effet, la concentration de switch observée entre septembre 2012 et décembre 2012 en RBC est corrélée avec le pic de fréquentation du site BRUSIM, dont la campagne de lancement a été opérée durant l'été 2012, appuyée par la campagne « Osez comparer ! »³¹ en septembre 2012.

³¹ Campagne d'information destinée à inciter les consommateurs à comparer les offres des fournisseurs d'énergie et à en changer selon leurs besoins, à l'initiative du SPF Economie, Classes moyennes et Energie.

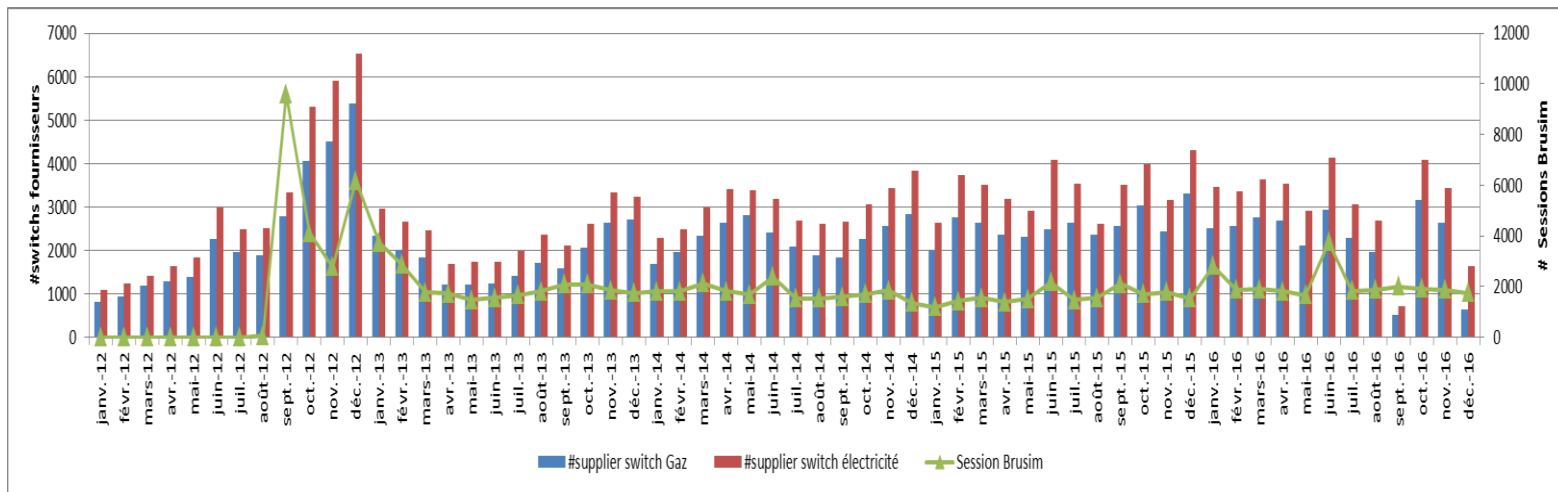


Figure 1 : Evolution du taux effectif de switch par énergie et fréquentation du site Brusim.

Par ailleurs, les comparateurs se développent en permanence, en phase avec les évolutions du marché de l'énergie. A terme, ils seront dès lors plus adaptés aux nouveautés du marché, et pourront à titre d'exemple prendre en compte la valorisation des injections d'énergie par les productions décentralisées.

Un nouveau comparateur a également été initié par la CREG en février 2017 ; le CREG SCAN.

Ce dernier a l'avantage d'inclure les contrats dormants, ce qui n'est pas le cas actuellement pour les autres comparateurs, et permettra donc au consommateur de comparer son produit actuel, même si il n'est plus actif, avec les autres offres de prix.

Par contre, cet outil présente uniquement la partie « commodity » et non le montant total de la facture. L'utilisateur devra dès lors rester vigilant sur cette différence par rapport aux autres comparateurs.

Par ailleurs, le CREG SCAN ne permet pas d'effectuer une simulation sur base de profil de consommation personnalisé, mais reprend les consommations moyennes par défaut.

Labélisation des comparateurs tarifaires

Les comparateurs de prix portant le label de la CREG satisfont notamment aux critères de qualité suivants et sur lesquels ils sont régulièrement contrôlés :

- Indépendance vis-à-vis de tout fournisseur d'énergie ;
- Impartialité, par laquelle aucun fournisseur n'est avantagé ou désavantagé ;
- Comparaison des prix optimale, tenant compte des variations de la consommation énergétique au cours de l'année et offrant une meilleure comparaison des contrats à prix fixe et prix variable ;
- Convivialité, accessibilité et fourniture d'informations correctes et exhaustives.

A ce jour, 4 comparateurs respectent la charte de la CREG :

- V-test , comparateur de la VREG(Flandre)
- COMPACWaPE, comparateur de la CWAPE (Wallonie)
- BRUSIM, comparateur de BRUGEL (Bruxelles)
- Mon Energie (Belgique)
- Comparateur-Energie (Belgique)

Les autres comparateurs indépendants ne sont pas labélisés par la CREG.

9 Les mécanismes similaires à l'achat groupé

Il existe plusieurs mécanismes similaires à l'achat groupé tel que présenté ci-avant.

Leur objectif commun est de créer une communauté avec le plus d'adhérents possible afin de bénéficier des prix d'énergie plus bas en jouant sur le volume négocié avec les fournisseurs. En revanche, les modalités de l'organisation de l'achat groupé, les relations entre les différents acteurs, la rémunération de ceux-ci et le cadre légal imposé sont différents.

1) La centrale de référencement

La centrale de référencement se charge de dresser une liste de fournisseurs intéressants et la transmet à ses membres. Pour être référencés dans cette liste, ces derniers doivent proposer aux membres des prix et des conditions particulièrement avantageux qu'ils s'engagent à respecter pendant la durée du contrat de référencement conclu avec la centrale.

Contrairement à la centrale d'achat, celle de référencement ne passe pas commande pour le compte de ses membres, ces derniers s'approvisionnant directement auprès des fournisseurs référencés.

La centrale n'a pas pour vocation de permettre à chaque entreprise souhaitant bénéficier de ses services de s'y associer en prenant une part de son capital social. Il s'agit d'une entreprise indépendante qui aide donc les entreprises et collectivités à trouver le meilleur contrat de gaz et d'électricité, et avec lesquels elle se contente de signer un contrat d'adhésion.

D'un point de vue juridique, la centrale de référencement joue le rôle de courtier: elle se limite à rapprocher le fournisseur de l'acheteur. Elle est rémunérée par les fournisseurs en fonction du chiffre d'affaires qu'ils réalisent avec les membres, et donc au plus étoffé sera son portefeuille, au plus sa rémunération sera importante.

La différence avec l'achat groupé présenté supra est que le portefeuille évolue en permanence et n'est pas clôturé à un terme précis, ce qui induit que le prix des offres est fixé dès l'adhésion du client et qu'il n'y a pas de date limite de souscription dans le temps.

A titre d'exemple, FLEXY, un courtier d'énergie en ligne indépendant des fournisseurs lancé en septembre 2014, propose aux consommateurs (résidentiels, PME et gros industriels) de gérer leur facture énergétique en proposant les meilleures conditions du marché. FLEXY est gratuit pour les particuliers et se rémunère via une commission versée par les fournisseurs.

Au terme de la durée du contrat, le courtier relance les démarches de recherche de la meilleure offre afin de vérifier que le consommateur bénéficie toujours des meilleures conditions. Ce courtage d'énergie est également utilisé par le Syndic des copropriétés d'immeuble³².

2) La Centrale de marchés

La technique de la Centrale de marchés est organisée par la loi du 15 juin 2006 relative aux marchés publics et à certains marchés de travaux, de fournitures et de services.

La Centrale de marchés consiste en l'organisation de marchés publics ou la conclusion des accords-cadres³³ destinés à des pouvoirs adjudicateurs, des entreprises publiques ou des entités adjudicatrices. Elle définit les cahiers de charges et mène les procédures prévues par la législation sur les marchés publics jusqu'à l'attribution des marchés à un ou plusieurs fournisseurs.

La passation des commandes se fait en fonction des besoins. Les coûts de la Centrale de marchés sont supportés par le pouvoir adjudicateur.

Les acheteurs finaux (pouvoirs adjudicateurs bénéficiaires, « PAB ») ont le choix de souscrire ou non à l'offre proposée. S'ils acceptent l'offre, la commande sera effectuée auprès du fournisseur désigné. Il est également possible que de nouveaux pouvoirs adjudicateurs puissent intégrer le groupe lors de l'exécution du marché.

La Centrale de marchés rencontre les mêmes objectifs que les achats groupés : d'une part faire bénéficier les PAB des prix plus avantageux via les économies d'échelle liées aux volumes importants négociés et d'autre part la simplification administrative, le PAB qui recourt à une Centrale de marchés étant dispensé de l'obligation d'organiser lui-même la procédure de passation.

A titre d'exemples, la CMS (Centrale de marchés pour services fédéraux) qui se charge de la passation et du suivi des contrats-cadre qu'elle a conclu au profit des services publics fédéraux (SPF, SPP, organismes d'intérêt public, établissements scientifiques,...), ou encore la Centrale de marchés d'Interfin³⁴ pour l'achat d'énergie au profit des Pouvoirs locaux de la Région de Bruxelles-Capitale, où le pouvoir adjudicateur, en l'espèce d'Interfin, passe des marchés publics ou conclut des accords-cadres de fourniture d'énergie destinés aux pouvoirs locaux³⁵ des 19 communes bruxelloises.

³² Comme l'une des missions du Syndic d'immeuble s'articule autour de la gestion des contrats avec les tiers, notamment des fournisseurs d'énergie, le Syndic peut faire appel à un courtier afin d'obtenir des prix d'énergie plus avantageux pour la consommation d'énergie des communs. Dans ce cas précis, il est à noter que le Syndic peut également recevoir lui-même une commission de la part du fournisseur lauréat, ce qui peut par ailleurs induire un manque d'objectivité dans le choix de celui-ci.

³³ L'accord-cadre est un dispositif qui permet de sélectionner un certain nombre de prestataires qui seront ultérieurement remis en concurrence lors de la survenance du besoin.

³⁴ Association intercommunale coopérative à responsabilité limitée.

³⁵ Les 19 communes de la Région de Bruxelles-Capitale et les associations qu'elles créent ou contrôlent, les 19 Centres Publics d'Action Sociale(CPAS) et les associations qu'ils créent ou contrôlent, les 6 zones de police pluri communales de la RBC, les intercommunales auxquelles seules les communes de la RBC sont associées et les régies communales autonomes.

3) La Centrale d'achats

La Centrale d'achats s'organise par un pouvoir adjudicateur qui acquiert des fournitures ou des services destinés à d'autres pouvoirs adjudicateurs, des entreprises publiques ou des entités adjudicatrices. Elle suit les mêmes principes que la Centrale de marchés.

4) Le marché public conjoint

Il s'agit d'un marché public initié par minimum deux adjudicateurs qui ont des besoins communs, et qui sera dirigé par un seul pouvoir adjudicateur désigné « adjudicateur pilote ».

Les avantages du marché public conjoint sont identiques à la Centrale de marchés ; d'ordre administratif (un seul marché est passé : un cahier de charge, une passation et une exécution) et d'ordre économique (économie d'échelle : effet volume induit une baisse du prix).

Mise en œuvre d'un marché public conjoint :

- Consultation préalable des personnes intéressées : les adjudicateurs se consultent négocient les modalités du marché.
- Décision des adjudicateurs non-pilotes des modalités : ils arrêtent le principe de passation du marché commun et des conditions de celui-ci et désignent un adjudicateur pilote qui dirigera le marché conjoint. Cette étape peut également se réaliser via une convention liant les adjudicateurs qui devra être arrêtée par l'organe compétent qui définira lui-même le principe de passation, les conditions et l'adjudicateur pilote.
- Décision de l'adjudicateur pilote de ces modalités.
- Passation du marché par l'adjudicateur pilote : l'adjudicateur pilote lance la procédure du marché, il veillera à ce que le cahier de charge soit fidèle aux modalités définies par les adjudicateurs non-pilotes.
- Attribution du marché public par l'adjudicateur pilote : il s'occupe de la publication, consulte les soumissionnaires par procédure négociée³⁶ et surveille l'exécution du marché.

Contrairement aux Centrales de marché et aux Centrales d'achats, les adjudicateurs non pilotes ne pourront plus sortir du marché une fois celui-ci attribué et de nouveaux adjudicateurs ne pourront pas y entrer.

5) Le groupement d'achat

Le groupement d'achat est une entité dont les membres et bénéficiaires des prestations sont associés au capital. Il n'existe pas par conséquent de contrat d'adhésion entre un groupement d'achat et ses membres, les relations étant régies par un règlement intérieur. Autre différence de l'achat groupé, le fournisseur est sélectionné au préalable sans attendre qu'un nombre suffisant de participants soient réunis.

³⁶ Une procédure négociée est une procédure dans laquelle le pouvoir adjudicateur négocie les conditions du marché avec un ou plusieurs opérateurs économiques.

I0 Impact sur le marché

Les achats groupés d'énergie s'inscrivant dans une logique de dynamique du marché ont inéluctablement des répercussions sur celui-ci, que ce soit au niveau du consommateur ou du fournisseur. L'analyse SWOT reprise ci-dessous identifie d'une part les forces et les faiblesses intrinsèques à l'organisation d'un achat groupé, et d'autre part les opportunités et les menaces présentes dans l'environnement.



Figure 5: Analyse SWOT - Achats groupés d'énergie

II Historique et évolution des achats groupés par Région

II.1 Niveau national

Les premières initiatives ont vu le jour en Flandre en 2009. Ce sont d'abord les journaux³⁷ qui ont voulu faire bénéficier leur lectorat d'un achat groupé, suivis des Provinces flamandes et enfin les coopératives. Ces groupements d'achat qui étaient donc destinés aux consommateurs flamands ont connu un succès sans conteste. C'est *iChoosr*, société néerlandaise installée à Anvers depuis 2008, qui gérait en qualité d'organisateur des achats groupés avec une position quasi monopolistique.

Ce n'est qu'en 2012 que les premiers achats groupés se sont étendus à l'ensemble de la Belgique. Ils seront organisés par *Wikipower*, initiative créée en 2011 essentiellement active en Wallonie et à Bruxelles et vont, à l'instar de la Région flamande, se multiplier chaque année.

Actuellement, le nombre d'initiatives d'achats groupés d'énergie est supérieur en Région flamande³⁸ et en Wallonie par rapport à la Région de Bruxelles-Capitale.

Cela peut notamment être induit par :

- 1) la libéralisation du marché de l'énergie opérée en Région flamande en 2003, en 2007 pour la Wallonie et Bruxelles, la possibilité de changer de fournisseur d'énergie étant donc plus récente;
- 2) le comportement des consommateurs différent selon les Régions: comme le montre le tableau ci-dessous, le nombre relatif de points d'accès qui ont changé de fournisseur d'énergie en 2014 et 2015 est inférieur en RBC par rapport aux deux autres Régions³⁹.

³⁷ Notamment *Belang van Limburg, Gazet van Antwerpen, P-Magazine*

³⁸ Le dernier achat groupé de la province anversoise (2014) a réuni plus de 115.000 adhérents, ce qui équivaut à près de 20% de la population de la province, parmi lesquels 85.000 ont signé l'offre proposée, soit un succès de 74%.

³⁹ Rapport commun sur l'évolution des marchés de l'électricité et du gaz naturel en Belgique, année 2015.

| | 2014 | 2015 |
|-------------------------|--------|--------|
| Bruxelles - électricité | 9,6 % | 10,9 % |
| Flandre - électricité | 11,9 % | 15,4 % |
| Wallonie - électricité | 12,7 % | 14,5 % |
| Bruxelles - gaz naturel | 10,5 % | 11,7 % |
| Flandre - gaz naturel | 13,9 % | 17,7 % |
| Wallonie - gaz naturel | 15,9 % | 17,7 % |

Figure 13: Nombre relatif de points d'accès qui ont changé de fournisseur d'énergie en 2014 et 2015

- 3) Le nombre de fournisseurs actifs en Région de Bruxelles-Capitale inférieur aux autres Régions, dû entre autres par leur réticence à livrer en RBC où les mesures de protection sociale sont plus contraignantes, où la durée de la période contractuelle pour la fourniture d'énergie des clients résidentiels est plus longue (3 ans), où l'ampleur du marché est plus restreinte ou encore où la population à fournir est plus précarisée que dans les autres Régions.

Le tableau ci-dessous reprend le nombre de fournisseurs actifs par Région.

| | 2014 | 2015 |
|-------------------------|------|------|
| Bruxelles - électricité | 19 | 23 |
| Flandre - électricité | 31 | 37 |
| Wallonie - électricité | 28 | 33 |
| Bruxelles - gaz naturel | 14 | 18 |
| Flandre - gaz naturel | 28 | 33 |
| Wallonie - gaz naturel | 27 | 28 |

Figure 14: Nombre de fournisseurs d'électricité et de gaz actifs au 31/12/2014 et au 31/12/2015⁴⁰

⁴⁰ « Rapport commun sur l'évolution des marchés de l'électricité et du gaz naturel en Belgique, année 2015 »

11.2 Niveau international

A ce jour, aucun achat groupé international n'a été initié en Belgique. Pourtant les grands fournisseurs actifs sur le marché belge livrent également d'autres pays frontaliers. Moyennant le partenariat entre les organisateurs de plusieurs pays, il serait donc possible d'étendre l'achat groupé à l'échelle internationale.

Néanmoins, les fournisseurs souhaitant participer à ces « achats groupés massifs » devraient s'assurer de pouvoir garantir la gestion de fourniture étendue à un tel portefeuille de clients.

Au niveau européen, les initiatives de « collective switching » se sont également multipliées au cours de ces dernières années.

Dans le rapport annuel 2014 de ACER/CEER sur les résultats du suivi du marché de l'électricité et du gaz, il ressort d'une étude réalisée sur les achats groupés au sein des membres du BEUC⁴¹ que , entre 2011 et 2014, pas moins de 800.000 consommateurs ont effectué un changement de fournisseur à l'issue de 37 campagnes d'achats groupés, dégageant un gain total estimé à 173.9 millions d'euros.

⁴¹ Bureau européen des unions de consommateurs.

12 Conclusion

Ce rapport a mis en lumière les principes du fonctionnement des achats groupés, les avantages et les inconvénients liés à ceux-ci ainsi que leur impact sur le marché de l'énergie.

Le principe de base de l'achat groupé d'énergie est assez simple : une consommation collective plutôt qu'individualiste permet de générer un pouvoir de négociation plus fort et d'obtenir ainsi des meilleures conditions tarifaires. De plus, l'achat groupé permet de neutraliser certaines barrières au changement de fournisseur, notamment grâce à l'accompagnement personnalisé pour le calcul de gains potentiels ainsi que dans les démarches administratives inhérentes au changement.

« Gagner de l'argent sur sa facture énergétique sans y consacrer beaucoup de temps et d'effort », est donc le message destiné aux consommateurs, sans pour autant leur garantir que l'offre de l'achat groupé est la plus avantageuse du marché.

Le tarif obtenu via l'achat groupé représente donc une opportunité possible de réaliser des gains sur sa facture énergétique, qu'il convient de mettre en comparaison avec les offres présentes sur le marché au moment de l'annonce du prix de l'offre du fournisseur lauréat.

Du côté des fournisseurs, si les achats groupés peuvent engendrer un important appel d'offres, les plus gros groupements d'achat peuvent vite influencer les parts de marché.

Il s'avère également que pour certains d'entre eux, les achats groupés ne semblent pas aussi attractifs, la disparité des marges sur le prix de l'énergie et la commission que les organisateurs de ces achats groupés cherchent à maximiser venant en déduction de leurs gains. Or, très peu d'informations sont rendues publiques quant au montant des indemnités financières versées entre les différentes parties.

Si les achats groupés d'énergie ont insufflé un dynamisme sur le marché de l'énergie et activé davantage la concurrence entre les fournisseurs, le cadre opérationnel et législatif pourrait néanmoins être amélioré.

Enfin, les intermédiaires dans le processus d'achat d'énergie ne sont actuellement pas régulés ou contrôlés, alors que les autres acteurs du secteur le sont.

Le manque de transparence entre les rémunérations de ces intermédiaires ainsi que leurs interactions devraient susciter l'intérêt du secteur public à mettre en place un cadre défini, balisant le développement de cette pratique, afin d'éviter les abus et de protéger les consommateurs, mais aussi en vue d'améliorer la transparence quant aux indemnités financières versées entre les parties, car au final, ce sont les organisateurs qui ont un revenu garanti.

Ainsi, afin de garantir la protection du consommateur et l'équilibre commercial entre les différents intervenants dans le processus d'achat groupé, et de le maintenir dans sa continuité, BRUGEL préconise qu'un cadre réglementaire soit instauré en soumettant d'une part tous les intervenants aux mêmes obligations en matière de communication et de transparence de l'information vis-à-vis des consommateurs, et d'autre part en veillant à l'équilibre des accords commerciaux liés à l'intermédiation conclus entre les différents acteurs impliqués..

I3 Sources

- www.brucity-energie.be
- www.wikipower.be
- www.facq.be/fr/news/achat-groupe-denergie-comment-ca-fonctionne-et-pourquoi
- www.chefdentreprise.com
- www.test-achats.be
- www.creg.info
- www.sudinfo.be
- www.choisir-mon-energie.be
- www.trends.levif.be
- www.wikipedia.be
- www.energiegroupement.be
- www.flexy.be
- www.graydon.be
- “Do Consumers Switch to the Best Supplier?”, Oxford Economic Papers, Catherine Waddams.
- “Annual Report on the Results of Monitoring the Internal Electricity and Natural Gas Markets in 2014”, ACER/CEER.
- «Les marchés publics groupés », Sylvie Bollen et Marie-Laure Van Rillaer - Décembre 2011.
- « Règlement général de la Centrale de marchés d'Interfin pour l'achat d'énergie au profit des Pouvoirs locaux de la Région de Bruxelles-Capitale. »
- « Centrale ou groupement d'achat: les bons choix juridiques », Commerce magazine.
- « L'organisation d'achats groupés sur le marché de l'énergie », étude de la CREG 19 juin 2014.