Note - Comment négocier son contrat d'énergie ?

Table des matières

Objectifs **4**

1ère partie – Marché de l'énergie **4**

1. Qui fait quoi sur le marché de l'énergie ? **4**

1.1 Qui sont les producteurs d'électricité ? *4*

1.2 Qui transporte l'électricité et le gaz naturel ? *4*

1.3 Qui distribue l'électricité et le gaz naturel ? *5*

1.4 Qui vend l'électricité et le gaz naturel ? *5*

2. La libéralisation du marché de l'énergie **5**

3. Constats **5**

2ème partie – Comprendre sa facture d'énergie **6**

1. Une facture d'électricité décomposée en 3 postes **6**

1.1 Le tarif Basse Tension *8*

1.2 Le tarif de l'énergie Haute Tension *10*

1.2.1 Le terme proportionnel à la puissance demandée 10

1.2.2 Le terme proportionnel à la consommation demandée 11

1.2.3 Pénalités cos phi 13

1.3 Basse ou Haute Tension ? *13*

2. Une facture de gaz décomposée en 3 postes **13**

2.1 Tarif, compteur et fréquence de relevé *15*

2.2 Basse ou Moyenne Pression ? *15*

2.3 Quelle est la différence entre le gaz riche et le gaz pauvre ? Cela influence-t-il ma facture ? *15*

2.3.1 Le gaz riche 16

2.3.2 Le gaz pauvre 16

2.3.3 Pourquoi y a-t-il différents types de gaz ? 16

2.3.4 Abandon du gaz pauvre en Belgique 16

3. Prix fixes ou variables (électricité et gaz) **16**

4. Comprendre les trois types de facture d'énergie **17**

3ème partie – Négocier son contrat d'énergie **18**

1. La recherche d'un éventuel nouveau fournisseur en 3 étapes **18**

1.1 Étape 1 – La phase de préparation 18
1.2 Étape 2 – La phase de négociation 19
1.3 Étape 3 – Le suivi du contrat 20

2. Solutions 20

2.1 Outils de base 21
2.1.1 Plateforme online 21
2.1.2 Infor GazElec 21

2.2 Aide professionnelle 21
2.2.1 Entreprises qui prennent en charge la gestion de contrats en énergie 21
Broptimize 22
June 22
Wikipower 23
2.2.2 Bureaux d'étude 23
2.2.3 Groupes d'achat groupé 24
Dans quels cas les achats groupés sont-ils intéressants ? 24

3. Les pièges à éviter lors de la négociation des contrats 25

3.1 Eviter les prolongations tacites 25
3.2 Négocier au bon moment 25
3.3 Utiliser un réseau de consommateurs pour faire pression sur les prix 26
3.4 Électricité 26

4. Les autres pièges à éviter quand on fait appel à un tiers 27

4.1 Il faut vérifier comment le tiers se finance 27
4.2 (In)dépendant du tiers 27
4.3 Comparaison entre plusieurs fournisseurs 27
4.4 Eviter les contrats (trop) standards 27

5. L'eau 28

5.1 Le principe de la tarification progressive 28
5.2 Et les entreprises ? 29
5.3 Et demain ? 30
5.4 Attention au gaspillage 30

6. Le mazout 31

6.1 Mazout normal, Mazout extra ou mazout ultra ? 32

7. L'électricité verte 32

7.1 Définition 32
7.2 Les labels de garantie d'origine, un système de compensation 33
7.3 Des contrôles annuels pour vérifier l'engagement du fournisseur d'électricité 34

7.4 Est-ce du Greenwashing ? 34
7.5 Comment choisir son fournisseur d'électricité verte 35

8. Sources principales 35

Note - Comment négocier son contrat d'énergie ?

Date : 08/06/20
Destinataires : internes et externes
Contact : Bruxeo
Réf. : N2020-039

Objectifs

Ce document a pour ambition de fournir les rudiments utiles à une meilleure compréhension de sa facture d'énergie et d'expliquer les bases de négociation de contrats énergie : électricité, électricité verte, gaz, mazout et eau.

1ère partie – Marché de l'énergie

1. Qui fait quoi sur le marché de l'énergie ?

De nombreuses entreprises sont actives sur le marché de l'énergie. Elles assurent la production, le transport, la distribution et la vente de l'électricité et du gaz naturel.

1.1 Qui sont les producteurs d'électricité ?

Tous ceux qui produisent de l'électricité. Il peut s'agir tant de particuliers (par exemple, un ménage équipé de panneaux solaires) que d'entreprises.

Les entreprises produisent de l'électricité dans des centrales nucléaires (par la fission de noyaux atomiques) ou dans des centrales classiques (à partir de matières fossiles : charbon, pétrole, gaz). Cette électricité est appelée « électricité grise ».

« L'électricité verte » est quant à elle issue de sources d'énergie renouvelables non fossiles (énergie éolienne, solaire, géothermique, houlomotrice, marémotrice et hydroélectrique, biomasse, gaz de décharge, gaz de stations d'épuration des eaux usées et biogaz). Source : Creg

1.2 Qui transporte l'électricité et le gaz naturel ?

Il s'agit d'Elia (électricité) et de Fluxys (gaz).

1.3 Qui distribue l'électricité et le gaz naturel ?

Les gestionnaires de réseaux de distribution prend en charge le transport de l'énergie vers les habitations et les petites entreprises. Elles ont en charge une zone. Pour l'ensemble de la Région de Bruxelles-Capitale, le gestionnaire de réseau de distribution est Sibelga.

Recherchez ici votre gestionnaire de réseau de distribution en région wallonne, en région flamande.

Source : Creg

1.4 Qui vend l'électricité et le gaz naturel ?

Les fournisseurs d'énergie achètent l'électricité et le gaz naturel aux producteurs d'électricité et aux importateurs de gaz naturel et les revendent aux clients établis en Belgique. Pour ce faire, ils doivent disposer d'une autorisation de fourniture.

Consultez ici la liste des fournisseurs d'électricité et de gaz naturel en région wallonne, en région flamande et en région de Bruxelles-Capitale.

Un fournisseur doit disposer d'une licence de fourniture valable pour ce marché.

Source : Creg

2. La libéralisation du marché de l'énergie

Depuis le 1er janvier 2007, le marché de l'électricité et du gaz est complètement libéralisé, et ce pour l'ensemble de la Belgique (Wallonie, Flandre et Bruxelles). La libéralisation du marché de l'énergie signifie pour le consommateur qu'il peut dorénavant choisir librement son fournisseur d'électricité et/ou de gaz, et profiter ainsi de la libre concurrence entre les différents fournisseurs d'électricité et de gaz naturel. Les fournisseurs commerciaux (Electrabel, Luminus, Eni, Essent, Lampiris, Belpower, Octa+...) sont devenus responsables de la vente d'électricité et de gaz naturel aux consommateurs (activité ouverte à la libre concurrence).

3. Constats

Un très grand nombre de ménages et d'entreprises belges dépensent chaque année des centaines ou milliers d'euros de trop pour leur facture d'énergie. C'est ce que révèle une nouvelle analyse de la Commission de régulation de l'électricité et du gaz (Creg) publiée en 2019[i].

Le consommateur n'opte pas toujours pour la formule la moins chère et reste parfois lié à des contrats reconduits tacitement, plus onéreux. Des contrats qui peuvent être jusqu'à 50-100% plus chers que les contrats les moins chers.

La Creg conclut également que ceux qui concluent un nouveau contrat n'optent par ailleurs pas automatiquement pour l'offre la moins chère : de 50 à 60% des ménages ont choisi les dix produits les plus onéreux (source : le Soir[ii]). Bruxeo remarque que même les ASBL qui optent pour une gestion active ne disposent pas toujours des prix les plus intéressants, même si elles font appel à des services d'achat groupé.

Le régulateur Creg constate des écarts de prix importants entre les différents contrats sur le marché, parfois au sein d'un même fournisseur, particulièrement entre les formules actuellement actives et celles qui ne sont plus proposées ("contrats dormants").

Selon plusieurs études d'organismes spécialisés en énergie tels que la CREG, plus de 85% des indépendants et PME payent 30% trop cher leur fourniture de gaz et d'électricité (source : Broptimize.be). D'après une étude de la CREG :

- Presque 35 % des PME et des indépendants peuvent économiser 1.500,00 € ou plus sur leur facture d'électricité en changeant de contrat ou de fournisseur.
- 40 % des PME et des indépendants peuvent économiser 750,00 € ou plus sur leur facture de gaz en changeant de produit ou de fournisseur ;

Les fournisseurs proposent des promotions momentanées (ex : - 40% sur la commodité, - 90 € sur l'abonnement, remise de bienvenue, etc.). Il s'agit de promotions qui ne sont pas toujours reprises dans les outils de comparaison (voir point 6.1) qui se basent sur la carte tarifaire du mois/trimestre pour comparer les prix des différents fournisseurs. Or, c'est souvent ce point qui fait la différence d'un contrat à un autre. Parfois c'est piégeux et souvent ce n'est valable que la première année à condition de rester min. 1 an. D'où l'intérêt de changer de fournisseur chaque année.

2ème partie – Comprendre sa facture d'énergie

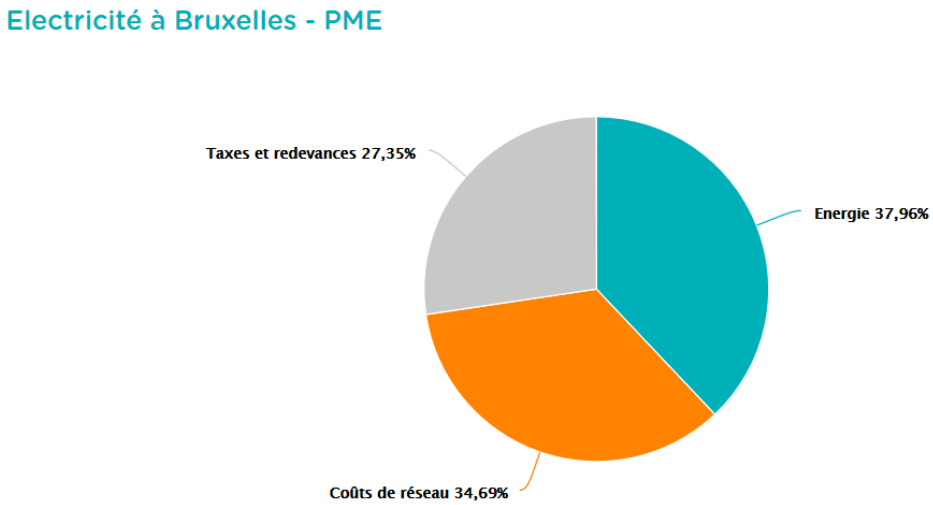
1. Une facture d'électricité décomposée en 3 postes

Cette facture comprend, outre la TVA, trois éléments :

- le prix de l'électricité ou du gaz qui vous est fourni = « commodity »
    - Le prix de l'énergie fournie par les fournisseurs n'est plus réglementé et est donc totalement ouvert à la concurrence. Par conséquent, cette composante

du prix peut être librement négociée entre les parties et varier en fonction des besoins et des particularités du client mais aussi des services offerts par le fournisseur.

- le coût de son transport et de sa distribution = « timbre poste » = coût de réseau
    - Les tarifs de transport et de distribution restent réglementés et ne sont donc pas négociables. Ces tarifs diffèrent d'un lieu à l'autre, notamment parce qu'il est moins coûteux de délivrer du courant dans une grande ville qu'au fond du Luxembourg. Mais ils sont identiques pour un point de fourniture donné, quel que soit le fournisseur.
- Les surcharges régionales et fédérales = « taxes »
    - Les redevances imposées par les autorités régionales et fédérales.



Source : Creg 2020

En conclusion, sur une facture d'énergie, seul un peu plus d'1/3 du prix est négociable.

Source : Energieplus-lesite

Les consommateurs qui disposent d'une puissance de raccordement située entre 56 et 100kVA (Kilovoltampère (kVA) = puissance électrique maximale apparente d'une installation électrique, c'est-à-dire la puissance maximale que pourra prendre la puissance active (kW)), disposent de compteurs télé relevés. Ces compteurs ont la particularité que les index de consommation sont envoyés mensuellement et automatiquement à Sibelga. Les pointes de puissance mesurées par ces compteurs sont également communiquées à Sibelga.

Pour les clients qui disposent d'une puissance de raccordement supérieure à 100kVA, les index sont relevés toutes les 15 minutes.

Source : Brugel

1.1 Le tarif Basse Tension

Le tarif Basse Tension s'applique aux clients raccordés au réseau général basse tension. Les puissances fournies sont généralement limitées à 10 kVA. La facture est annuelle. Source : Energieplus-lesite

Le tarif est fonction du type de compteur. On distingue :

- Le compteur ordinaire : la consommation sera facturée à un prix unique du kWh. Dans le cas du compteur mono-horaire, un tarif unique est appliqué, quels que soient le jour et l'heure de la semaine. Il sera donc bénéfique aux consommateurs dont la plus grande partie de l'électricité est consommée en journée, tels que les écoles ou les bureaux. Ce type de compteur conviendra également aux personnes ayant une petite habitation, et donc une faible consommation.
- Le compteur bi-horaire : la consommation de jour (heures pleines) et la consommation de nuit et de week-end (heures creuses) seront comptées séparément et facturées à des prix différents. L'avantage du compteur bi-horaire est de proposer un tarif « heures creuses » plus compétitif que le tarif « heures pleines ». La période de nuit s'étend de 22h00 à 7h00 du matin en semaine et sur l'ensemble du weekend. Un compteur bi-horaire génère une redevance plus élevée et un prix en heure pleine plus élevé qu'en mono-haire, mais il s'amortit souvent dans un bâtiment tertiaire si les consommations en heure creuse sont importantes. Le supplément de redevance du bi-horaire est remboursé par une part de la consommation globale plus élevée en heures creuses, ce qui est très vite atteint par tous les équipements qui restent allumés (ballon d'eau chaude sanitaire électrique, circulateurs de chauffage, éclairage extérieur, centrale téléphonique, ordinateurs en veille, frigos et congélateurs, distributeurs de boissons, …). En résumé, un compteur bi-horaire est avantageux uniquement :
    - si la consommation en heures creuses est élevée (exemple : un bâtiment occupé en permanence).
    - si les consommations de nuit, le weekend et de veille sont importantes et ne peuvent pas être diminuées. Le premier réflexe à avoir quand on a des consommations de veille importantes est d'en identifier les sources et de les supprimer. Bruxeo peut vous aider dans cette démarche : https://energie.bruxeo.be/fr/energie

- Le compteur exclusif nuit : il est réservé aux appareils de chauffage électriques à accumulation, alimentés uniquement en période nocturne. Pendant plusieurs années, le tarif exclusif nuit a été plus avantageux que le prix du kWh en heures creuses du compteur bi-horaire. Cependant, ce n'est aujourd'hui plus vrai. En effet, la majorité des fournisseurs d'électricité proposent un tarif équivalent, n'offrant désormais plus de prix réduit à leurs clients équipés d'un compteur tournant exclusivement la nuit.

Source : Comparateur-energie

	Engie Electrabel – Easy fixed		Eneco – Solaire et éolien belge (fixe)		Poweo – Fixe	
	Prix (c€)	Rapport	Prix (c€)	Rapport	Prix (c€)	Rapport
Mono-horaire	7,127	/	7,37	/	6,36	/
Bi-horaire – Jour	8,397	17,82 %	8,69	17,91 %	7,55	18,711 %
Bi-horaire – Nuit	5,844	– 18 %	6,44	– 12,619 %	5,29	– 16,824 %
Exclusif de nuit	5,844	– 18 %	6,44	– 12,619 %	5,07	– 20,283 %

Source : www.comparateur-energie.be

Voici, ci-dessus, quelques exemples de prix unitaires en Wallonie pour le mois de décembre 2017. La différence entre les tarifs ne semble pas conséquente, et pourtant:

- Le tarif de jour du compteur bi-horaire est jusqu'à 18% plus cher que le tarif du compteur mono-horaire ;
- Le tarif de nuit est jusqu'à 18% moins cher que le tarif du compteur mono-horaire ;
- Le tarif du compteur exclusif de nuit reste le plus compétitif avec un prix jusqu'à 20% moins cher que le tarif du compteur mono-horaire.

Source : Comparateur-energie

Il est donc intéressant de choisir le type de compteur électrique qui correspond à la consommation en électricité de l'ASBL. Un compteur bi-horaire n'est alors pas avantageux pour un bâtiment tertiaire qui est occupé uniquement aux horaires de bureau et qui n'a pas ou peu de consommation de nuit.

Pour mieux comprendre les termes de la facture basse tension : https://energieplus-lesite.be/evaluer/energie-et-les-consommations2/analyser-la-consommation-electrique/analyser-la-facture-electrique/comprendre-les-termes-de-la-facture-basse-tension/

1.2 Le tarif de l'énergie Haute Tension

La tension dans le bâtiment est toujours de 230 V ou 380 V. Le terme Haute Tension provient du fait que l'alimentation électrique du bâtiment est réalisée directement à partir d'un câble du réseau à haute tension. Soit une cabine Haute Tension est présente sur le site, soit un câble alimente directement le bâtiment à partir de la cabine de transformation du quartier (clients « assimilés Haute Tension »).

Il est généralement applicable aux installations qui dépassent la puissance de 10 kVA. La facture est mensuelle.

Trois éléments sont facturés :

- la puissance maximale (kW) prélevée au réseau : c'est le terme de « **puissance** »,
- l'énergie consommée (kWh) durant le mois : c'est le terme « **proportionnel** ».
- Pénalités cos phi = 3^{e} élément susceptible d'être facturé.

Attention, dans certains contrats, la puissance maximale et l'énergie consommée n'apparaissent pas toujours pour les petits et moyens consommateurs.

Afin de faciliter sa gestion, un producteur apprécie un client qui consomme régulièrement, sans variation brusque de puissance. Le fournisseur répercutera cette attente. Par exemple, le coût facturé par le fournisseur pour 1 000 kWh consommés sera beaucoup plus élevé s'il s'agit de 1 000 kW demandés durant 1 heure que de 1 kW durant 1 000 heures.

Source : Energieplus-lesite.be

1.2.1 Le terme proportionnel à la puissance demandée

La facture mensuelle comprendra un terme proportionnel à la puissance mensuelle (kWm), terme qui représente la puissance maximale appelée durant un quart d'heure au cours du mois. Il est encore appelé « pointe quart-horaire ».

La pointe quart-horaire est la puissance moyenne tirée au réseau pendant le quart d'heure où la consommation a été la plus intense sur le mois. La puissance retenue sur la facture est la pointe la plus importante des 12 derniers mois. Des lors, une brève surconsommation (pendant 1/4h) peut être pénalisante pendant toute l'année.

Le quart d'heure où la consommation est la plus intense est souvent le premier quart d'heure de la journée de travail où une bonne partie des installations démarrent en même temps. Certains dispositifs consomment beaucoup au démarrage (gros moteurs électriques, fours électriques, groupes frigorifiques, ordinateurs et autre matériel bureautique). Pour réduire votre facture, il faut donc éviter d'allumer tous ces éléments en même temps afin "d'écrêter" votre profil.

Si une ASBL allume une chaufferette électrique de 1 kW au moment où le bâtiment est en période de consommation maximale (lors de la préparation des repas, par exemple), la facture prendra en compte ce kW supplémentaire. Par contre, le démarrage de l'ascenseur, qui demande une pointe de puissance sur une fraction de seconde, aura peu d'impact sur le ¼ d'heure.

Autrement dit, si dans l'institution, on fête le départ à la pension d'un employé avec toutes les friteuses en route, et des guirlandes de lumières, et des chaufferettes sous le chapiteau, … la puissance quart-horaire du mois correspondant sera augmentée et facturée pendant un an.

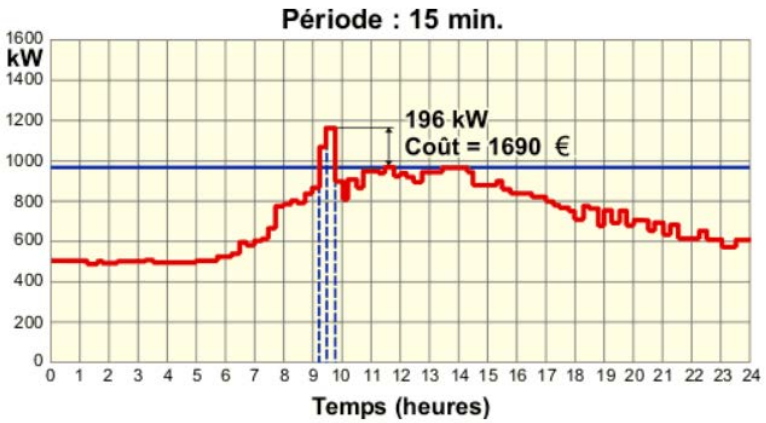


Diagramme des charges montrant l'évolution de la pointe quart-horaire.

Un autre exemple : l''enclenchement simultané des groupes frigorifiques de 9h15 à 9h45 a provoqué une pointe de 196 kW qui, pour le tarif "binôme A-force motrice", se chiffre par un supplément du terme de puissance de l'ordre de 1.690 €

Source : [Energieplus-lesite.be]

1.2.2 Le terme proportionnel à la consommation demandée

Le tarif en Haute Tension fait une distinction entre les termes proportionnels applicables à l'énergie consommée en Heures Pleines (kWh p) et celle consommée en Heures Creuses (kWh c).

Les Heures Pleines représentent les heures de jour en semaine : 15 heures par jour ouvrable, du lundi au vendredi, à l'exception des jours fériés légaux nationaux. Il y a quelques variations suivant les distributeurs, mais généralement elles ont lieu de 7h00 à 22h00.

Les Heures Creuses représentent les heures de nuit et de week-end : 9 heures par jour ouvrable, du lundi au vendredi, et 24 heures sur 24 les samedis, dimanches et jours fériés légaux nationaux.

Pour mieux comprendre les termes de la facture haute tension : https://energieplus-lesite.be/evaluer/energie-et-les-consommations2/analyser-la-consommation-electrique/analyser-la-facture-electrique/comprendre-les-termes-de-la-facture-haute-tension/

Les prix des heures creuses et heures pleines sont calculés sur base des coefficients Nc et Ne :

- Nc reflète l'évolution du panier des prix de combustibles du parc de production thermique centralisé belge.
- Ne reflète l'évolution des salaires et des prix à la production des matières et matériaux.

Le prix de l'électricité peut être décomposé ou non en postes constitutifs :

- 3 composants : un prix pour la pointe de puissance en kW (pour les clients haute tension), un prix pour les kWh en Heures Pleines, un prix pour les kWh en Heures Creuses.
- 2 composants : un prix pour les kWh en Heures Pleines, un prix pour les kWh en Heures Creuses, ces deux valeurs incluant la pointe (pour les clients haute tension).
- 1 composant : formule « all-in », un prix pour les kWh, tout compris.

A priori, le tarif le moins cher sera celui à 3 composants, puisque le moins risqué pour le fournisseur. Ainsi, un prix du kWh « all-in » va intégrer le coût de la pointe (pour les clients haute tension) et sera donc forcément plus élevé !

Les deux autres, qui permettent au consommateur de ne pas se soucier du profil de charge, comprennent donc un risque que le fournisseur va anticiper. D'ailleurs, il mettra généralement des valeurs minimales et maximales à sa proposition, ce que l'on appelle des valeurs « tunnel ». Par exemple, s'il s'agit d'un prix « all-in », il sera basé sur une répartition forfaitaire entre kWh HP et kWh HC (du type 55 % – 45 %). Si la réalité s'écarte de cette estimation, le prix peut être modifié.

Source : Energieplus-lesite.be

1.2.3 Pénalités cos phi

Il faut également faire attention à la majoration pour consommation réactive. Il s'agit d'une pénalité appliquée parce que votre consommation d'énergie réactive est trop importante. C'est un terme qui est lié à la consommation des moteurs électriques et des tubes fluorescents (seulement si avec anciens ballasts électromagnétiques). Ceci est confirmé par le cos phi (case inférieure gauche) < à 0,9 et par la tangente phi > 0,484. Ce supplément est pénalisé par le Gestionnaire du Réseau de Distribution à 15 €/MVARh.

Exemple : Une consommation d'énergie active de 100 000 kWh par an. Si la consommation d'énergie réactive est inférieure à 48,4 %, soit 48 400 kVARh, on ne comptabilise aucune consommation réactive. Si la consommation en énergie réactive est supérieure à 48 %, par exemple 80 000 kVARh, la surconsommation, c'est-à-dire 31 600 kVARh, est comptabilisée à 31,6 x 15 = 474 €.

Le placement de condensateurs de compensation pour réduire la consommation d'énergie réactive est une opération très rentable grâce à la suppression de la pénalité : l'investissement est généralement en 6 mois - 1 an.

Remarque : si un "prix moyen" est indiqué sur la facture, il intègre la pénalité pour consommation réactive.

Source : Energieplus-lesite

1.3 Basse ou Haute Tension ?

C'est la puissance nécessaire qui doit guider si un consommateur est en haute tension (HT) ou en basse tension (BT), pas la consommation. Même si le plus souvent un client HT sera aussi gros consommateur (ex : hôpital), il arrive que certaines institutions soient en HT alors qu'elles sont des petits/moyens consommateurs, car elles ont hérité de la situation dans leur bâtiment (partitionnement d'immeuble ou d'un grand ensemble, ancienne industrie, …) et qu'elles n'ont pas besoin d'une telle puissance. C'est pour ces cas de figure que se pose la question de rester en HT et entretenir la cabine ou passer en BT. Les prix de kWh en HT sont plus bas qu'en BT.

2. Une facture de gaz décomposée en 3 postes

Les tarifs du gaz appliqués se découpent en différentes catégories en fonction de la consommation annuelle du client. Pour harmoniser le recueil des données entre les pays

de l'Union Européenne, Eurostat a défini des clients types de gaz en deux grandes classes, avec plusieurs sous-catégories : domestique (D) et industriel (I).

Pour finir, en plus du type de client, le tarif appliqué différera suivant une consommation résidentielle ou professionnelle, propre ou pour des tiers, le type de raccordement (m^3/h de gaz) et suivant le type de compteur installé : relevé quart-horaire (AMR), mensuel (MMR) ou annuel (YMR).

Le prix du gaz final en c€/kWh est une addition de plusieurs tarifs que l'on peut classer en trois grandes parties, tout comme l'électricité :

Cette facture comprend, outre la TVA, trois éléments :

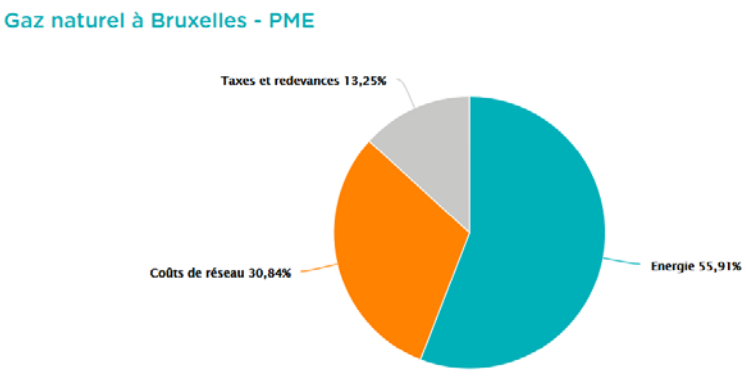
- le prix de l'électricité ou du gaz qui vous est fourni = « commodity »

  Le prix de l'énergie fournie par les fournisseurs n'est plus réglementé et est donc totalement ouvert à la concurrence. Par conséquent, cette composante du prix peut être librement négociée entre les parties et varier en fonction des besoins et des particularités du client mais aussi des services offerts par le fournisseur.

- le coût de son transport et de sa distribution = « timbre poste » = coût de réseau

  Les tarifs de transport et de distribution restent réglementés et ne sont donc pas négociables. Les tarifs applicables au transport et à la distribution de l'électricité et du gaz sont approuvés par la CREG (Commission de Régulation de l'Électricité et du Gaz), le régulateur fédéral www.creg.be).

  - Les surcharges régionales et fédérales = « taxes »Les redevances imposées par les autorités régionales et fédérales.



Source : Creg 2020

Source : [Energieplus-lesite]

2.1 Tarif, compteur et fréquence de relevé

Contrairement au compteur électrique, le compteur de gaz ne mesure pas la consommation en kWh, mais bien en mètres cubes (m^3). La plupart des fournisseurs indiquent cependant sur leur facture la consommation de gaz en kWh plutôt qu'en m^3.

La conversion de m^3 en kWh a lieu sur base des mesures de la valeur calorifique du gaz naturel aux entrées du réseau de distribution.

Le gestionnaire de réseau de distribution fournit ainsi la consommation en kWh (nombre de m^3 multiplié par la valeur calorifique moyenne) au fournisseur, qui se base sur ces données pour établir sa facture. Cette valeur est identique pour tous les fournisseurs.

Concernant les plages tarifaires applicables, les compteurs de gaz sont uniquement de type mono-horaire. Que vous consommiez de nuit ou en journée, toute votre consommation de gaz est enregistrée par ce compteur sur le même registre.

Pour ce qui concerne la fréquence des relevés, en fonction de votre consommation annuelle, votre compteur peut être relevé mensuellement ou annuellement. En effet, lorsque votre consommation est supérieure à 300.000kWh/an, Sibelga installera un compteur télé-relevé permettant un relevé mensuel de votre consommation.

Source : Brugel

2.2 Basse ou Moyenne Pression ?

C'est le nombre de bar et de m^3/h nécessaires qui doit guider si un consommateur est en moyenne pression (MP) ou en basse pression (BP), pas la consommation. Même si le plus souvent un client MP sera aussi gros consommateur.

2.3 Quelle est la différence entre le gaz riche et le gaz pauvre ? Cela influence-t-il ma facture ?

Le gaz riche et le gaz pauvre sont les deux types de gaz distribués en Belgique, mais sur des réseaux distincts. Ce qui les distingue, c'est leur pouvoir calorifique, leur contenu en énergie.

Autrement dit, le gaz pauvre libère moins d'énergie que le gaz riche. Pour prendre un exemple concret, pour faire chauffer un même volume d'eau pour le bain, il vous faudra une plus grande quantité de gaz pauvre que de gaz riche.

Source : Energuide.be

2.3.1 Le gaz riche

- provient principalement de Norvège, du Royaume-Uni, d'Allemagne ou du Qatar
- il contient en moyenne 11,4 kWh/m³

2.3.2 Le gaz pauvre

- distribué notamment à Bruxelles, mais aussi en province d'Anvers et dans les Brabants.
- provient des Pays-Bas (Slochteren)
- contient en moyenne 10,3 kWh/m³

2.3.3 Pourquoi y a-t-il différents types de gaz ?

Parce que le gaz naturel, comme son nom l'indique, est un produit naturel, et non industriel. Sa composition varie selon le moment et selon les couches géologiques du sous-sol d'où il provient. C'est pourquoi, chaque mois, les gestionnaires de réseau de gaz recalculent le pouvoir calorifique du gaz qu'ils distribuent.

Source : Energuide.be

2.3.4 Abandon du gaz pauvre en Belgique

Les Pays-Bas, d'où provient le gaz pauvre distribué notamment à Bruxelles, ont décidé de stopper l'extraction de gaz du sous-sol de Slochteren.

En effet, le gisement s'épuise et les autorités hollandaises ont décidé d'un plan de cessation des livraisons vers l'Allemagne, le Nord de la France et un tiers de la Belgique. Cet arrêt se fera progressivement jusqu'à 2030, pour laisser le temps aux différents acteurs d'adapter ce qui doit l'être.

Cette opération est appelée conversion du gaz L vers H. À Bruxelles, elle se fera en 4 phases, entre 2020 et 2023.

Retrouvez toutes les infos sur *Le gaz change*, le site régional de Bruxelles.

3. Prix fixes ou variables (électricité et gaz)

En Belgique, on distingue principalement deux options tarifaires pour les offres d'énergie : les offres à **prix fixes** d'une part et les offres à **tarifs variables** d'autre part.

Les offres à **prix fixes** peuvent vous protéger de la fluctuation du marché de l'énergie en Belgique. Lorsqu'un consommateur opte pour une offre d'énergie à prix fixe, le fournisseur s'engage à bloquer le prix du kWh et la redevance durant toute la durée du contrat. Celui-ci peut aller jusqu'à 5 ans en fonction de l'offre choisie.

Les offres à **prix variables**, également appelées “offres indexées”, suivent l’évolution des prix du marché de l’**énergie belge**. Les coûts de l’énergie exprimés en **kWh** sont actualisés. Le consommateur subit donc la fluctuation du marché, que ce soit une augmentation ou une diminution des prix de l’énergie.

Il n’est en règle générale pas souhaitable d’être lié par des prix (élevés) trop longtemps. Ne fixez donc pas vos contrats pour une durée très longue (plus de 3 ans). Les offres à prix variables peuvent être intéressante mais elles demandent une gestion plus active. Il est souvent intéressant de changer de fournisseur annuellement car les fournisseurs proposent souvent aux nouveaux clients des promotions momentanées (ex : - 40% sur la commodité, - 90 € sur l’abonnement, remise de bienvenue, etc.). Les évolutions sur le marché de l’énergie détermineront si un contrat variable à plus long terme est bel et bien la meilleure option.

	Avantages	**Inconvénients**
Prix fixes	On ne subit pas les fluctuations des prix Il est possible de prévoir un budget plus ou moins fixe	Fixation du prix de l’énergie On ne profite pas des baisses de prix Les prix peuvent être élevés
Prix variables	Les prix de base du kWh sont moins élevés Il est possible de profiter d’une baisse des prix	On risque de subir la hausse des prix du marché

4. Comprendre les trois types de facture d’énergie

Le consommateur est amené à recevoir trois types de factures différents :

- la facture d’acompte, aussi appelée facture intermédiaire : elle permet d’étaler le paiement de la consommation de gaz ou d’électricité annuelle sur l’ensemble de l’année. Généralement envoyée chaque mois, elle peut aussi être, à la demande du client, bimestrielle ou trimestrielle. Notez que le montant de votre facture d’acompte est déterminé sur la base d’une estimation de votre future consommation de gaz ou d’électricité et peut être adapté à tout moment depuis votre éventuel espace client. Lorsque vous possédez un compteur ‘haute tension’

ou 'haute pression', vos index sont relevés par votre gestionnaire de réseau ou de façon automatique selon le type de compteur. Cela signifie que votre consommation réelle vous est facturée. Il n'y a donc pas de factures d'acompte émises.

- la facture de régularisation, aussi appelée facture annuelle ou décompte annuel : elle est envoyée chaque année par le fournisseur d'énergie à la suite du relevé des index de votre compteur électrique ou de gaz. Selon les cas, celui-ci peut avoir été effectué par votre GRD ou par vos soins. En fonction du montant des acomptes versés durant l'année et de votre consommation d'énergie réelle, soit vous payerez un solde restant, soit vous recevrez un remboursement en votre faveur.
- la facture de clôture : elle est émise à la fin d'une période de consommation, comme lors d'un déménagement ou d'un changement de fournisseur d'énergie ou de contrat.

Source : Comparateur-energie

3ème partie – Négocier son contrat d'énergie

1. La recherche d'un éventuel nouveau fournisseur en 3 étapes

1.1 Étape 1 – La phase de préparation

En amont du travail de négociation, il est nécessaire de réunir un minimum d'informations sur le profil de consommation du client (ex. : historique des consommations, type de compteur, type de relevé, etc.).

La précision des informations fournies permettra aux fournisseurs consultés de cerner au mieux les activités de votre institution, le produit recherché et votre profil de consommation. Cette analyse comportera essentiellement deux parties.

Un volet administratif reprenant :

- une description des activités de l'institution,
- les contraintes d'exploitation,
- les caractéristiques du point de prélèvement au réseau,
- la procédure et les critères d'attribution du marché

- et le produit recherché (durée du contrat, niveau de service souhaité, garanties, possibilité de révision des prix, modalités de paiement, …).

On y adjoindra un volet technique qui présentera le fonctionnement de l'institution à travers le profil de ses consommations et la structure de sa consommation, par exemple l'historique des consommations des trois dernières années. Plus ces éléments seront précis et détaillés, mieux le fournisseur pourra prévoir les consommations du client et plus il sera en mesure de proposer un prix intéressant.

Pour l'électricité, les fournisseurs achètent l'électricité auprès d'un producteur. Ces éléments techniques aideront ce dernier à connaître la puissance à injecter sur le réseau, afin de satisfaire la demande et donc à affiner son prix. Si le client ne dispose pas de telles mesures, il peut éventuellement reconstituer schématiquement sont profil de consommation sur base des factures mensuelles (idéalement des trois dernières années), de ses pointes de puissance et consommations électriques en heures creuses et pleines.

Source : Energieplus-lesite

1.2 Étape 2 – La phase de négociation

Une fois le profil de consommation établi, vous pouvez prendre contact avec les fournisseurs existants, demander une offre, les comparer et les discuter sur base des éléments déterminants votre profil de consommation. Reste à analyser et à comparer les offres des différents fournisseurs d'électricité. Cette comparaison peut se révéler délicate et difficile dans la mesure où chaque fournisseur a sa propre structure de tarification.

D'une manière générale, il faudra notamment être attentif aux conditions générales de vente, aux différentes surcharges applicables, aux redevances, aux tarifs (fixes ou variables), à la date d'échéance du contrat, à la nature de l'énergie fournie (par ex. de l'électricité verte), à la formule de révision des prix, …

Il faudra également choisir si on souhaite un prix fixe ou variable, un prix à 1, 2 ou 3 composants. Voir points 7 et 5.2.2.

Le client devra choisir entre des prix avec ou sans révision mensuelle/annuelle. A nouveau, la sécurité du client (prix fixé du kWh durant 2 ans) … se traduira par une augmentation initiale du prix, pour couvrir le risque d'inflation. Un parallèle avec la logique d'intérêt fixe ou indexé des prêts hypothécaires peut avoir lieu ici.

Enfin, certains fournisseurs proposeront des services associés, tels que :

- des courbes mensuelles de consommation,
- la détection d'anomalies éventuelles de fonctionnement,

- voire même la réalisation d'un audit de vos consommations électriques en vue de leur rationalisation.

Trucs et ficelles des « acheteurs »

- On n'est jamais aussi fort que lorsque l'on change de fournisseur puis ce qu'on fait mine de pouvoir revenir sous de meilleures conditions. A égalité d'offre de prix entre 2 fournisseurs, il est donc parfois préférable de changer pour être plus fort dans un an ou deux, lors de la nouvelle négociation.
- Il est aujourd'hui possible d'additionner les consommations de plusieurs sites financés par la même source et de négocier un prix « de gros » pour ces différents sites, voire de s'associer avec d'autres entités similaires pour constituer un poids plus important (association de communes, d'établissements scolaires, …). Face à la concentration des producteurs, pourquoi pas une concentration des clients ?
- Demander un prix global tous postes compris, sur base de la demande des 12 derniers mois.
- Si le profil est régulier, les marges d'écart entre fournisseurs seront faibles.

Source : Energieplus-lesite

1.3 Étape 3 – Le suivi du contrat

Le contrat signé, il vous faudra chaque mois vérifier l'exactitude de la facturation.

En Allemagne et en France où le marché de l'électricité est déjà libéralisé depuis quelques années, on assiste ainsi à des regroupements de petits consommateurs pour former des cercles d'achat, afin de négocier aussi sur un plus grand volume de consommation et de mutualiser les services d'un consultant.

En principe, environ 2 mois avant la fin du contrat, votre fournisseur vous fait une nouvelle proposition pour l'année ou les 2 ans à venir.

Source : Energieplus-lesite

2. Solutions

2.1 Outils de base

2.1.1 Plateforme online

Il existe différents outils qui permettent de comparer gratuitement online les prix de tous les fournisseurs d'électricité et de gaz sur les tarifs d'énergies fixes et variables.

L'une de ces plateformes est le site comparateur-énergie, un outil labélisé pour la CREG : https://www.comparateur-energie.be/

Cet outil nécessite cependant toujours une gestion active de ces contrats en énergie. Il est également possible d'opter pour une énergie 100 % verte et/ou un fournisseur qui investit dans les énergies renouvelables.

Le régulateur Bruegel a également un outil sur le net :
https://www.brusim.be/client/#/myProfile

2.1.2 Infor GazElec

Le service proposé par Infor GazElec est gratuit et entièrement financé par la Région de Bruxelles Capitale. Outre une comparaison entre les fournisseurs d'énergie, il est également possible d'obtenir des informations sur tous les droits des consommateurs et comment les faire respecter, ainsi que sur les obligations qui incombent aux fournisseurs de gaz et d'électricité.

Site : http://www.inforgazelec.be/spip.php?page=choix_lang

2.2 Aide professionnelle

La transition vers le marché libéralisé n'est pas une mince affaire : volatilité des prix, multitude de fournisseurs, rédaction de cahier des charges, appels d'offres, contraintes contractuelles, nombreuses variables influençant le prix, suivi du marché, …

Faute de temps, de moyen et/ou de compétences en interne pour aborder et affronter la préparation et la négociation de votre premier contrat d'approvisionnement, la meilleure solution pourrait consister à confier une partie ou la totalité des démarches à des professionnels.

2.2.1 Entreprises qui prennent en charge la gestion de contrats en énergie

Il existe des entreprises qui aident à comparer les prix des fournisseurs et qui vont même jusqu'à prendre en charge la gestion de contrats en énergie (gaz et électricité), afin de les maintenir au plus bas prix du marché.

Ces entreprises proposent généralement :

- Une veille des marchés des énergies
- De prendre en charge la négociation avec les différents fournisseurs
- De prendre en charge des démarches administratives avec les différents intervenants (fournisseurs, gestionnaires de réseau de distribution)
- Un reporting annuel

Certaines de ces entreprises proposent également des services :

- de monitoring énergétique,
- de conseil énergétique,
- d'aide aux travaux à la rénovation,
- …

A noter que cette liste est non exhaustive. BRUXEO n'entretient aucune relation commerciale avec ces sociétés et décline toute responsabilité en cas de litige.

Broptimize

Broptimize est une startup belge liée à l'université de Liège. Ils sont surtout actifs en Wallonie avec le secteur marchand. A Bruxelles, la Ferme Nos Pilifs est l'un de leur client.

Broptimize propose les services suivants :

- Négociation des tarifs de gaz et/ou électricité. Il charge un tarif forfaitaire à leurs clients, qui varie selon le niveau de consommation annuel.
- Suivi administratif tout au long de la collaboration, et rôle de médiateur entre leurs clients et les différents collaborateurs énergétiques.
- Réalisations des rapports et des formations sur demande des clients.
- Solutions personnalisées pour diminuer la consommation d'énergie de leurs clients, ex. mini audit énergétique.

Leurs services sont adaptés pour les petits, moyens, gros et très gros consommateurs d'énergie. Broptimize charge un forfait qui varie selon la consommation annuelle du client.

Site : http://www.broptimize.be/

June

June est une entreprise belge qui est surtout active en Flandre dans le secteur marchand et les particuliers. Ils ont cependant également des clients du non-marchand.

June vend avant tout des systèmes de monitoring (hardware et visualisation de donnée). Les services suivants sont également proposés :

- Négociation des tarifs de gaz et/ou électricité. Ils touchent un tarif forfaitaire sous forme d'abonnement (le prix varie selon la durée du contrat). La comparaison se fait plusieurs fois par mois. Un changement de fournisseur d'énergie peut avoir lieu plusieurs fois par an. En moyenne, les clients Premium de June changent de fournisseur 2 à 3 fois par an.
- Suivi administratif tout au long de la collaboration et rôle de médiateur entre leurs clients et les différents collaborateurs énergétiques.
- June propose une garantie de profit annuel.
- Solutions personnalisées pour diminuer la consommation d'énergie de leurs clients, par ex. mini audit énergétique.

Leurs services sont adaptés pour les petits et moyens consommateur d'énergie. June ne propose pas de solution pour ceux qui consomment plus de 100 000 kWh/an pour le gaz et 50 000 kWh/an pour l'électricité. June charge un prix fixe sous forme d'abonnement.

Site : https://www.june.energy/fr/

Wikipower

Il existe d'autres acteurs tel que Wikipower : https://www.comparateur-energie.be/nos-services

2.2.2 Bureaux d'étude

Certains bureaux d'études se sont spécialisés dans la consultance en négociation de contrat de fourniture d'électricité.

Ces consultants peuvent aider le consommateur à la carte dans la rédaction de leur cahier des charges, donc définir précisément les besoins spécifiques du consommateur, comparer les offres et orienter le client vers le fournisseur répondant au mieux à ces besoins et contraintes, ainsi que le tenir informé sur l'évolution du marché.

On considère actuellement qu'un consommateur d'1 GWh (= 1.000.000 de kWh) gagne à faire appel à un consultant. Son coût sera probablement bien remboursé par l'économie qu'il procurera. Mais le client n'est pas obligé de confier "tout le processus" au consultant. Une intervention ponctuelle sur l'une ou l'autre étape peut être suffisante. Et rien

n'empêche le client d'agglomérer les consommations de l'ensemble de ses bâtiments dans le cadre d'un seul appel d'offres.

Il peut être également intéressant de confier simultanément la mission de suivi énergétique et de négociation des tarifs à un consultant extérieur. Il informera le client de toute dérive des consommations et aura connaissance du profil de consommateur lors de la négociation.

Source : Energieplus-lesite

2.2.3 Groupes d'achat groupé

Les achats groupés sont basés sur le principe selon lequel plus le groupe est grand, meilleur est le prix. Les organisateurs des achats groupés avancent les 2 avantages suivants : le prix et la simplicité.

Un grand nombre de consommateurs, réunis via une association, une entreprise ou encore une commune, réalisent un appel d'offre auprès de plusieurs fournisseurs d'énergie. Celui qui offre le meilleur prix remporte la mise, et donc les clients.

Mais les tarifs obtenus de cette manière auprès des fournisseurs ne sont pas systématiquement les plus intéressants pour chaque cas individuel. C'est ce que démontre notamment une étude du régulateur bruxellois Brugel, réalisée en 2017.

Le prix calculé par les fournisseurs est basé sur une consommation moyenne. Si la consommation d'une ASBL s'écarte de manière importante de cette valeur, il sera sans doute plus intéressant de négocier une offre adaptée à votre situation.

Par ailleurs, un nombre limité de fournisseurs jouent le jeu et répondent aux appels d'offre des groupements d'achat. Ce n'est pas forcément le fournisseur le plus intéressant du marché qui sera sélectionné. Il arrive même qu'un seul fournisseur réponde et obtienne le contrat.

Enfin, au niveau de la facilité, changer de fournisseur est aujourd'hui très simple : quelques clics ou un coup de téléphone et une signature suffisent. Le nouveau fournisseur s'occupe de tout, c'est la loi qui l'impose.

Sources : Monenergie.be et Energuide

Dans quels cas les achats groupés sont-ils intéressants ?

Si le client n'a pas le temps de comparer lui-même les prix, participer à un achat groupé d'énergie peut être une bonne solution. Il faut toutefois savoir que comme tout confort,

celui-ci a un prix et qu'il est difficile d'obtenir l'offre la plus avantageuse par rapport à la situation du client.

Par ailleurs, les achats groupés peuvent être intéressants pour l'achat de produits complexes, comme les panneaux solaires par exemple.

3. Les pièges à éviter lors de la négociation des contrats

3.1 Eviter les prolongations tacites

En général, les contrats de gaz et d'électricité sont valables pour une durée de 2 ans. A l'échéance, les contrats entrent en « prolongation tacite ». Dès lors, les fournisseurs sont en droit d'imposer les conditions tarifaires qu'ils décident même si elles sont en défaveur du consommateur. Leur seule obligation est d'avertir le client de ces nouveaux tarifs par mail ou par poste. C'est ainsi qu'énormément de consommateurs voient leurs prix augmenter d'année en année.

Dans le jargon, ces consommateurs sont appelés « clients dormants ». Environ 75% des professionnels et particuliers belges sont concernés. Souvent, les clients dormants ont des contrats plus onéreux que l'offre la plus chère du marché actuel.

Les petits consommateurs (- de 50MWh/an en électricité et - de 100MWh/an en gaz), peuvent changer de contrat d'énergie quand ils le désirent sans indemnité ni préavis. Les clients professionnels dont la consommation est supérieure à 50 000 kWh pour l'électricité et/ou à 100 000 kWh pour le gaz naturel doivent cependant respecter leur date d'échéance. S'ils ne la respectent pas, une indemnité de rupture pourrait être facturée par l'ancien fournisseur d'énergie. Il faut donc aussi être attentif à la date d'échéance du contrat car il faudra envoyer un renom 3 mois avant celle-ci pour éviter une prolongation tacite.

3.2 Négocier au bon moment

Il est important de savoir à quel moment faire le travail de négociation. Le gaz et l'électricité sont des produits boursiers. Leurs prix évoluent donc chaque jour.

Il est donc nécessaire d'effectuer une veille des différentes bourses des énergies afin de déterminer le moment opportun pour mener la négociation. Au sein d'une même année, les prix de l'électricité et du gaz varient fortement. Le fruit d'une négociation est donc déterminé par l'instant auquel elle est menée.

Source : Broptimize.be

3.3 Utiliser un réseau de consommateurs pour faire pression sur les prix

L'élément principal qui influencera le tarif proposé par les fournisseurs de gaz et d'électricité sera la consommation annuelle du client. En dessous de 100MWh/an le consommateur ne recevra pas d'offre personnalisée, mais uniquement des cartes tarifaires mensuelles. La plupart des vendeurs pour ce type de consommations sont des indépendants commissionnés par les fournisseurs ou des call-centers chargés de vendre des contrats par téléphone. Dans tous les cas de figure, il y a un risque que les conseils soient peu légitimes et sans engagement en la faveur du client sur le long terme.

Afin d'obtenir des tarifs personnalisés, il est conseillé de former un réseau de consommateurs et d'unir vos consommations lors de la négociation. Il faut cependant dans certains cas faire attention aux « achats groupés en énergie » (voir 10.2.3). Ces négociations utilisent l'effet de nombre pour faire pression sur les prix. Cependant, la date de négociation est arrêtée sans tenir compte de la veille de la bourse et correspond le plus souvent à des périodes d'inflation des prix. De plus, les organisateurs de ces achats groupés se rémunèrent en touchant une commission de la part du fournisseur choisi. Inévitablement, le prix de leur service se retrouve donc sur votre facture. Le bénéfice de négociation est donc très faible voir nul dans certains cas de figure. Il existe cependant des « achats groupés en énergie » organisé par des structures publiques (des villes et des communes), privées (ex. : Wikipower et Power4you) et non marchandes (ex. : Fédération SOM) qui proposent des prix intéressants.

Source : Broptimize.be

3.4 Électricité

- Le fournisseur essaie dans certains cas de signaler au producteur la courbe de charge jour par jour pour l'ensemble de ses clients. Tout en sachant qu'en cas de non-concordance, une pénalité lui sera imposée … qu'il répercutera sur le prix du kWh chez le client dont les prévisions de consommation se seront avérées incorrectes.
    - Par exemple : un client commande un certain nombre de kWh à un prix donné. Une canicule apparaît. La consommation des machines frigorifiques dépasse les prévisions du client. Le client pourra obtenir des kWh supplémentaires … mais à un prix très élevé parce que le fournisseur les achètera lui-même au prix fort auprès du producteur.

- Les amateurs du « All-in » (voir point 5.2.2) peuvent se sentir à l'abri de toute dérive impromptue de leur pointe de puissance. Il faut cependant faire attention aux valeurs tunnels qui sont peut-être écrites dans le contrat. Attention également à la valeur du kW ¼ horaire annuel (= kWA) pris en compte par le GRD dans sa formule tarifaire, et ce poste kWA est fort élevé dans le bilan final.
- Suivant les fournisseurs, le prix proposé est « tout compris » ou « coût des certificats verts » non compris (composante encore appelée « contribution énergie renouvelable/ contribution verte ») …
- Attention aux « obligations de consommer » : il est possible qu'il soit prévu dans les clauses du contrat de payer au minimum les ¾ de la consommation prévue, qu'elle soit consommée ou non.
- Attention à l'existence ou non de « prix plafonds » dans la formule tarifaire : certains fournisseurs additionnent le coût des kW et des kWh HP, qu'ils divisent par le nombre de kWh HP. Si ce montant est trop élevé (parce que la pointe ¼ horaire est vraiment très forte), ils rabotent leur prix. D'autres ne le font pas… Les écoles avec réfectoire sont souvent dans ce cas : peu de consommation en journée et une pointe élevée pour les frites de midi.

Source : https://energieplus-lesite.be/ f/

4. Les autres pièges à éviter quand on fait appel à un tiers

4.1 Il faut vérifier comment le tiers se finance

Est-ce que la seule source de revenu est le tarif lié au coût du service ou/et est-ce que l'entreprise touche une commission du fournisseur (exemple : une partie de la redevance annuelle). Si c'est le cas, ils ont un incitant à changer souvent (et parfois inutilement) le contrat.

4.2 (In)dépendant du tiers

Il faut vérifier si le client dispose bien d'un contrat propre avec le fournisseur et non pas seulement avec le « négociateur » du contrat. Si le client ne dispose pas d'un contrat avec le fournisseur, il est fortement lié au « négociateur » du contrat.

4.3 Comparaison entre plusieurs fournisseurs

La Région de Bruxelles-Capitale dispose de beaucoup de fournisseurs (voir 1.3). Il faut s'assurer que le tiers compare bien les offres de prix de plusieurs/tous les fournisseurs présents en RBC.

4.4 Eviter les contrats (trop) standards

En amont du travail de négociation, il est nécessaire de réunir un minimum d'informations sur le profil de consommation du client. Il faut s'assurer que le profil de consommation est pris en compte lors de la négociation du contrat énergie, ceci afin d'éviter toute une série de surcoûts parce que le contenu du contrat ne correspond pas au profil de consommation.

5. L'eau

En Région bruxelloise, c'est Vivaqua qui a pour mission d'assurer un approvisionnement durable en eau de qualité. Il n'est donc pas possible de négocier ce prix.

La facture adressée aux consommateurs est établie sur base :

- de la composition du ménage,
- du volume global consommé.

La facture d'eau à Bruxelles se divise en trois composantes principales :

- *Le prix de l'eau* qui permet le financement du service d'approvisionnement en eau potable ainsi que les besoins en investissements afin d'assurer la pérennité des infrastructures.
- *La redevance d'assainissement communal* qui permet le financement de l'activité de collecte des eaux usées ainsi que les besoins en investissements des ouvrages de collecte des eaux usées et pluviales.
- *La redevance d'assainissement public régional* qui permet le financement de l'activité d'épuration des eaux usées ainsi que les besoins en investissements des infrastructures, soit les deux stations d'épuration du nord et du sud de la Région.
- Une *redevance d'abonnement fixe par logement*,

Dès lors que vous disposez d'un compteur d'eau ouvert à votre nom, vous êtes soumis à cette grille tarifaire (consultable sur le site d'HYDROBRU). La réutilisation de l'eau de pluie issue des citernes à usage domestique n'est actuellement soumise à aucune redevance.

Source : https://environnement.brussels/thematiques/eau/le-cout-de-leau

5.1 Le principe de la tarification progressive

Le gouvernement bruxellois souhaite soutenir financièrement une utilisation rationnelle et économe de l'eau et par là même éviter de faire peser sur les petits consommateurs une application stricte de son coût réel. HYDROBRU (devenue VIVAQUA) a donc mis en place une tarification progressive où les prix au mètre cube varient en fonction de la quantité consommée et de la composition du ménage. Les prix sont facturés selon 4 tranches :

- une tranche vitale (de 0 à 15 m³/hab/an),
- une tranche sociale (de 15 à 30 m³/hab/an),
- une tranche normale (de 30 à 60 m³/hab/an) et
- une tranche de confort (de 60m³/hab/an et plus).

À cela s'ajoute la redevance annuelle d'abonnement fixée par logement.

Source : Vivaqua

5.2 Et les entreprises ?

Les entreprises sont, elles aussi, soumises à la même grille tarifaire, à la différence que les différentes composantes n'évoluent plus en fonction des volumes consommés mais sont linéaires. La réglementation bruxelloise distingue, à ce titre, l'usage domestique de l'eau pour l'hygiène, la cuisine, le nettoyage… de l'usage non domestique par les industries et les exploitations commerciales. Actuellement, les entreprises comptant moins de 7 collaborateurs sont considérées comme déversant des eaux à usage domestique.

Source : https://environnement.brussels/thematiques/eau/le-cout-de-leau

Notez cependant que les grosses industries identifiées comme polluantes devront quant à elles payer le service d'épuration des eaux usées sur base des charges polluantes déversées.

Prix en €/m³ TVA de 6 % incluse	Distribution	Assainissement communal	Assainissement régional	Prix global de l'eau
Tarif progressif *				
– de 0 à 15 m³/hab/an	1,1401	0,6512	0,3237	2,1150
– de 16 à 30 m³/hab/an	2,0860	1,1246	0,5590	3,7696
– de 31 à 60 m³/hab/an	3,0914	1,6573	0,8239	5,5726
– + de 60 m³/hab/an	4,5890	2,3678	1,1770	8,1338
Tarif moyen pour une consommation de 35 m³/hab/an	**1,8242**	**0,9978**	**0,4960**	**3,3180**
Tarif linéaire	2,2846	1,1603	0,5885	4,0334
Tarif industriel (≤ 5.000 m³)	2,2846	1,1603	0,5885	4,0334
Tarif industriel (> 5.000 m³)	1,7136	1,1603	0,5885	3,4624

Source : Vivaqua

5.3 Et demain ?

La directive cadre sur l'eau de l'Union européenne prescrit d'intégrer désormais le coût de gestion de la ressource et environnementale de l'eau à son prix. Concrètement, le prix de l'eau devra donc inclure le coût des mesures prises pour en préserver et en restaurer la quantité et la qualité. Ce « coût-vérité » de l'eau doit toutefois être appliqué de manière socialement responsable pour la population bruxelloise.

Source : https://environnement.brussels/thematiques/eau/le-cout-de-leau

5.4 Attention au gaspillage

Ce que vous coûte une fuite

Fuite	Quantité gaspillée	Coût au prix moyen de 3,32 €/m³
Goutte à goutte	4 litres/heure 35 m³/an	115 €/an
Mince filet d'eau	16 litres/heure 140 m³/an	465 €/an
Filet d'eau	63 litres/heure 552 m³/an	1.830 €/an
Fuite à la chasse des w.c.	25 litres/heure	730 €/an

Source : Vivaqua

6. Le mazout

En Belgique, le prix du mazout est régulé par le gouvernement. Chaque jour ouvrable, le SPF Economie fixe un prix officiel des produits pétroliers : essence, diesel, mazout, gasoil Extra, … C'est le prix maximum auquel un fournisseur peut vendre un produit pétrolier au consommateur.

Le prix officiel du mazout de chauffage, aussi appelé « prix maximum du mazout », dépend d'une série de facteurs, et notamment du prix du pétrole brut sur les marchés internationaux, de l'évolution du cours du dollar, de la marge brute maximale des fournisseurs et d'un ensemble de taxes, cotisations et accises.

Malgré l'existence d'un prix officiel, le prix du mazout de chauffage peut donc varier d'une marque, d'un fournisseur ou d'une région à l'autre. Voici quelques exemples de facteurs influençant le prix du gasoil de chauffage :

- La logistique d'acheminement,
- Les additifs,
- Le niveau de service.

Pour acheter du mazout au meilleur prix, il est donc important :

- De comparer les offres
- De comprendre les différents facteurs qui influencent le prix final facturé au consommateur.

Il existe des plateformes onlines qui vous aident à comparer les prix des différents fournisseurs de mazout : https://www.mazout-on-line.be/fr/commander-du-mazout/achat-de-mazout/

Source : Mazout

6.1 Mazout normal, Mazout extra ou mazout ultra ?

Mazout à très haut rendement, mazout de qualité supérieure, mazout extra, mazout ultra, … Il n'est pas facile de s'y retrouver parmi toutes ces dénominations.

En Belgique, on trouve grosso modo deux types de combustibles de chauffage à base de pétrole : le mazout de chauffage et le mazout extra (gasoil). Leurs différences résident dans leur teneur en soufre et leur application.

Le mazout extra n'est plus recommandé pour le chauffage. Autrefois, le mazout extra, grâce à sa très faible teneur en soufre, était recommandé comme combustible pour les chaudières à condensation. Depuis le 1er janvier 2016, l'écart en teneur en soufre entre le mazout extra et le gasoil de chauffage traditionnel s'est toutefois réduit. Dans ce contexte, sauf avis contraire de votre chauffagiste, le gasoil de chauffage convient désormais à tout type de chaudière, d'autant plus que sa résistance au froid est plus constante au fil des saison. Rappelons cependant que l'installation de nouvelles chaudières à mazout sera interdit en région bruxelloise à partir de 2025 (source : Projet de stratégie de réduction de l'impact environnemental du bâti existant en Région de Bruxelles-Capitale aux horizons 2030-2050).

Le mazout extra quant à lui n'est plus justifié que pour une utilisation comme carburant pour les tracteurs, les machines agricoles et de chantier ainsi que les moteurs stationnaires.

Source : Mazout

7. L'électricité verte

7.1 Définition

Il s'agit d'électricité vendue un fournisseur qui l'a produite uniquement à partir de sources renouvelables. Cette électricité propre peut ainsi provenir:

- du soleil (énergie solaire via des panneaux photovoltaïques),

- du vent (énergie éolienne),
- de la chaleur de la Terre (géothermie),
- ou encore de la biomasse.

Ces sources sont dites renouvelable parce qu'elles sont inépuisables et ne génèrent pas de déchets lors de la production d'électricité.

Il est important de comprendre que lorsque l'on opte un contrat d'énergie verte, l'électricité qui sera fournie ne sera pas forcément strictement issue d'une source renouvelable. En effet, en Belgique il n'y a qu'un seul réseau sur lequel tous les producteurs d'énergie injectent leur électricité. Il est impossible de "trier" l'électricité. L'énergie renouvelable se mélange donc à celle provenant de toutes les autres sources à l'instar du nucléaire et du fossile (charbon, pétrole, gaz naturel). Par conséquent, toutes les entreprises belges bénéficient de la même électricité.

Source : Energuide.be

7.2 Les labels de garantie d'origine, un système de compensation

En Belgique, un fournisseur peut proposer de l'énergie verte aux consommateurs de deux façons différentes :

- En la produisant lui-même via des sites de production qu'il possède.
- En achetant à d'autres producteurs, en Belgique ou en Europe, des certificats de garantie d'origine. Alors qu'ils investissent souvent (massivement) dans le nucléaire et les énergies fossiles.

La majorité des fournisseurs mettent à disposition des offres d'énergie verte choisissent l'option 2. Pour ce faire, ils s'adressent à des producteurs d'électricité verte dont les installations, situées principalement dans les pays scandinaves, leur permettent de recevoir des certificats européens appelés « labels de garantie d'origine » (LGO). Le but de ces LGO est d'attester l'origine verte de l'électricité distribuée ensuite au client final. Il ne reste alors plus qu'à ces fournisseurs de s'en procurer.

Les fournisseurs qui produisent également de l'électricité verte sont tenus d'en produire en quantité équivalente à celle qu'ils vendent à travers leurs contrats d'électricité verte.

Source : Comparateur-energie.be

7.3 Des contrôles annuels pour vérifier l'engagement du fournisseur d'électricité

Les régulateurs régionaux (la CWaPE en Wallonie, la VREG en Flandre, et Brugel à Bruxelles) s'assurent que les fournisseurs d'électricité renouvelable respectent bel et bien le système de traçabilité européen. Pour cela, ils les soumettent à deux règles. La première est qu'ils doivent faire parvenir chaque année aux autorités les LGO relatives à l'électricité verte vendue au cours de la période écoulée. La seconde est qu'ils sont obligés de communiquer mensuellement la liste des clients fournis en énergie renouvelable.

Sur la base de ces deux informations, les régulateurs vont alors calculer le nombre de LGO réellement attendu. Ils peuvent ainsi vérifier qu'il y a bien autant d'énergie verte produite que vendue.

Source : Comparateur-energie.be

7.4 Est-ce du Greenwashing ?

Est-ce que l'on peut parler de greenwashing si la majorité des fournisseurs achètent de l'électricité verte produite ailleurs ? La réponse est non, en choisissant une offre verte, les consommateurs soutiennent bien la filière renouvelable en Belgique. De plus le consommateur participe aussi à la réalisation des objectifs provenant de l'Union Européenne, ce qui permet d'accélérer la transition vers l'énergie durable.

Opter pour un contrat d'électricité verte ne vous donne pas accès à une électricité différente ou plus qualitative que celle de votre voisin. Il s'agit avant tout d'un choix de consommation : vous vous assurez que votre fournisseur achète ou produise une quantité d'énergie verte équivalente à votre consommation et vous soutenez ainsi la transition vers un système plus durable.

Il faut également savoir que les offres d'électricité verte sont en général plus chères que les offres classiques. Le nucléaire est une énergie bon marché par rapport au solaire ou à l'éolien qui ne sont, pour le moment, pas encore aussi rentables. La faute à leurs frais opérationnels et d'investissement élevés. Néanmoins, concilier consommation écoresponsable et économies reste toujours faisable. En effet, vous pouvez adopter au quotidien de nombreux gestes qui vous permettront de diminuer vôtres consommation et donc votre facture d'électricité. Bruxeo propose Différent services qui peuvent vous aider dans cette démarche : https://energie.bruxeo.be/fr/energie

Source : Comparateur-energie.be

7.5 Comment choisir son fournisseur d'électricité verte

Si vous ne choisissez d'investir dans de l'électricité verte nous vous conseillons de vous renseigner sur la politique environnementale du fournisseur. Pour ce faire, on peut consulter le classement des fournisseurs d'énergie établi par Greenpeace.

En effet, tous les fournisseurs qui proposent de l'électricité verte ne sont pas aussi engagés dans la transition énergétique. Par exemple, certains disposent de leurs propres unités de production tandis que d'autres se contentent d'acheter des certificats d'origine tout en continuant d'exploiter des centrales de production fossiles.

Notez que même les producteurs qui n'ont aucune production verte propre et se contentent d'acheter des certificats sont obligés par la réglementation d'en acheter un certain pourcentage, proportionnel à leur production grise, sous peine d'amendes plus lourdes que le prix des certificats. Ils ont donc intérêt à le faire et sont ainsi forcés à financer partiellement les énergies renouvelables.

Source : Comparateur-energie.be

Si vous vous demandez quel fournisseur choisir regarder le point 10 de la note.

8. Sources principales

Ce document reprend principalement des extraits des sources suivante :

- Energie+ : https://energieplus-lesite.be/
- Bruegel
- Sibelga
- Creg
- Vivaqua
- Comparateur énergie : https://www.comparateur-energie.be/
- https://www.mazout-on-line.be/fr/commander-du-mazout/achat-de-mazout/
- https://monelectriciteverte.be/

[i] https://www.rtl.be/info/monde/economie/la-facture-d-energie-trop-salee-pour-des-centaines-de-milliers-de-menages-1168184.aspx

[ii] https://www.lesoir.be/255908/article/2019-10-24/des-milliers-de-menages-payent-leur-facture-denergie-jusque-600-euros-trop-cher