



Envolée des prix de l'énergie, la Mapes exhorte à "se regrouper pour mieux négocier"



Achat d'énergie. Photo: Shutterstock

PARIS, 27 septembre 2022 (TecHopital) - La mission d'appui à la performance des établissements de santé et médico-sociaux (Mapes) des Pays de la Loire a organisé le 22 septembre une visioconférence sur la flambée des prix de l'énergie et leur impact sur les hôpitaux et les établissements médico-sociaux, l'occasion de rappeler la nécessité d'être accompagnés pour l'achat d'énergie mais aussi de "se regrouper pour mieux négocier".

"Le contexte énergétique français est un peu particulier en ce moment. Après avoir produit pendant 25 ans une énergie peu chère et neutre en carbone", la France fait face aujourd'hui à des problèmes d'approvisionnement puisqu'actuellement, "35 réacteurs nucléaires sur 52 sont à l'arrêt, en raison des problèmes de corrosion mais aussi de maintenance, car ces réacteurs arrivent en bout de course", a expliqué Nathan Ragot, du Collectif énergie, cabinet de conseil en achat d'énergie. "Ce qui explique en grande partie pourquoi les prix explosent."

"Résultat, en ce moment, nous sommes obligés d'acheter notre énergie sur le marché européen. Et on achète principalement en Allemagne, de l'énergie produite avec du gaz et du charbon, une énergie qui coûte beaucoup plus cher pour nous."

"Il y a aussi beaucoup de spéculation sur les marchés, en raison de la guerre en Ukraine, mais aussi de l'incertitude sur les conditions climatiques de cet hiver. On craint les coupures, le black-out, on craint de manquer de gaz et d'électricité. On aura les prévisions vers le 15 décembre. Nous n'avons donc pas de visibilité sur la disponibilité en énergie."

"Les acteurs du marché ont aussi volontairement fait monter les prix pour pousser les consommateurs à la sobriété."

"L'instabilité entre l'offre et la demande a fait que les prix se sont envolés au mois d'août. Ils ont atteint 1.300 euros du MWh. Les marchés sont également d'une grande volatilité, avec des écarts de 50 à 100 euros du MWh sur une journée. Cela a beaucoup d'impact sur les offres."

"Le problème c'est qu'aujourd'hui, très peu de fournisseurs répondent [aux sollicitations]. Le marché a tellement explosé que les fournisseurs qui ont fait des offres ont perdu beaucoup d'argent et les banques ne veulent plus les suivre. Trouver deux fournisseurs répondant aux sollicitations n'est pas chose facile. Pouvoir comparer leurs offres l'est également car la volatilité des prix sur une journée est trop importante. On attend des mesures fortes de l'Europe à ce sujet."

Dans ce contexte, "si votre contrat arrive à échéance avant le 30 juin 2023, il faut s'en occuper dès maintenant car les fournisseurs pourraient mettre 3 à 4 semaines à répondre", a insisté Nathan Ragot lors du webinaire de la Mapes. "Plus les établissements vont attendre et plus ils risquent de se retrouver sans fournisseur au moment de signer", a-t-il précisé le 26 septembre à TecHopital.

Et si l'établissement ne trouve pas de fournisseur, un fournisseur d'urgence leur sera imposé pour une période de transition de 2-3 mois, "mais à des prix très très élevés", a fait remarquer l'expert.

"Aujourd'hui nous sommes dans une bulle très très haute qui va éclater mais on ne reviendra jamais aux prix de 2020, qui était une année exceptionnelle. La demande en électricité augmente constamment et on estime que le prix ne descendra jamais en dessous des 100 euros du MWh, soit le double de ce qu'on a connu en 2020."

"En vous regroupant, vous aurez plus d'impact et les fournisseurs vous écouteront plus. Il faut se regrouper pour négocier. Ce qui intéresse les fournisseurs, c'est votre profil: les heures de consommation, la puissance de consommation. Acheter collectivement, permet d'avoir plus d'impact pour faire baisser les prix", a-t-il martelé.

Lucie Le Floch, coordinatrice du dispositif "Efficacité et transition énergétique" (ETE) à la Mapes, a ensuite exhorté les établissements participant à cette conférence en ligne à se faire accompagner sur les achats d'énergie: "Allez regarder la date d'échéance de votre contrat, anticipez, ne restez pas isolés dans votre démarche d'achat d'énergie".

Pour les accompagner, le Collectif énergie a mis en place une [plateforme gratuite](#) pour les adhérents de la Mapes, qui permet d'analyser les contrats d'énergie. "En envoyant deux factures d'électricité, une facture pour le gaz, on peut analyser le profil de consommation de l'établissement, faire des optimisations sur l'acheminement, pour savoir s'ils ont les bonnes puissances souscrites, s'ils ne paient pas de surplus en cas de dépassement. Il s'agit d'analyser la situation actuelle avec leur fournisseur", a détaillé l'expert lors d'un entretien avec TechHopital.

Plateforme Operat: première échéance au 30 septembre

En ce qui concerne l'application du dispositif "Eco énergie tertiaire", et la saisie des données de consommation sur la plateforme Operat, la "plateforme est très lente actuellement", a indiqué la coordinatrice du dispositif ETE en santé.

"Toutes les valeurs ne sont pas encore publiées. On attend l'arrêté sur les valeurs absolues", a-t-elle ajouté.

Avoir une déclaration "entamée après validation", c'est normal, a fait remarquer Lucie Le Floch.

Yoann Leloutre, coordinateur régional du dispositif ETE à la Mapes, a ensuite rappelé que pour atteindre les objectifs du décret tertiaire, soit une réduction de 40% d'économies d'énergie d'ici 2030, "un choix d'année de référence judicieux et la mise en place d'actions de réglage permettent déjà d'atteindre quasiment les 40%. C'est ce qu'on appelle les '*quick wins*'. En réglant les équipements de chauffage, ventilation, ou climatisation, on peut facilement faire de 7 à 15% d'économies d'énergie, sans investissement", a-t-il insisté.

D'ailleurs, la Mapes proposera d'ici la fin du mois un document Excel téléchargeable gratuitement, pour que les établissements puissent mettre en place leur propre plan d'action "*quick wins*". Cet outil sera proposé dans la prochaine newsletter du dispositif ETE, a-t-il annoncé.

Optimiser son contrat d'exploitation

Optimiser son contrat d'exploitation de chauffage ou d'eau chaude sanitaire est un autre moyen de réaliser des économies.

"Il faut se faire accompagner pour le renouvellement des contrats d'exploitation de chauffage ou d'eau chaude sanitaire", a expliqué Lucie Le Floch. "Il faut verrouiller ce contrat, qu'il réponde parfaitement à vos besoins, en se faisant accompagner. D'ailleurs ces accompagnements sont financés à hauteur de 60% par le dispositif ETE dans les Pays de la Loire. Et même à 80% en Vendée", a-t-elle ajouté.

De plus, la Mapes envisage de "réaliser une campagne de diagnostics de ces contrats et ce sur 10 à 15 établissements, principalement des Ehpad, pour faire un état des lieux", a annoncé la coordinatrice.

Geneviève De Lacour

© 2012-2022 APM International.