

STRUCTURE DE PRIX ET COMPÉTITIVITÉ DE L'OFFRE

PLUS
COURT EST
LE DÉLAI
DE VALIDITÉ,
MEILLEUR EST
LE PRIX.

V A L I D I T É

L'ESSENTIEL

- Une fois les caractéristiques du marché définies, il est important de regarder la corrélation entre la structure de prix et la compétitivité de celui-ci. L'enjeu : éviter les spécifications non « standard » qui seraient génératrices de surcoût.
- En contrat unique, lorsque le prix couvre à la fois la fourniture et l'acheminement, on parle de prix intégré. Lorsque les prix sont distincts, on parle de prix dissociés.
- Pour plus de transparence, il est conseillé de recourir à des prix dissociés : le prix de la fourniture, d'une part, et celui de l'acheminement, d'autre part, le coût de l'acheminement étant refacturé à l'euro près sur la base du TURPE en vigueur.

QUELLE DURÉE DE VALIDITÉ DE L'OFFRE ?

La durée de validité des offres est la période pendant laquelle le candidat s'engage à maintenir les termes de son offre et donc les prix remis.

Pour la fourniture d'électricité, cette durée de validité peut avoir un impact sur le prix remis : en effet, entre le moment de la remise de l'offre et celui où le client attribue le marché au fournisseur, les prix sur le marché continuent de fluctuer. C'est au moment où le marché est notifié que le fournisseur va réserver l'énergie nécessaire pour son client. Il doit donc intégrer dans son offre une couverture sur le prix remis pour se prémunir des hausses éventuelles.

En conséquence, il est recommandé de fixer la durée de validité qui coïncide au mieux avec le délai d'instruction et d'attribution des marchés. **Plus court est le délai, meilleur est le prix :** il serait inutile, voire même inefficace, de fixer à 90 jours la durée de validité des offres si le marché peut être attribué en 30 ou 60 jours.

