

POUR RECHERCHER L'OPTIMUM TECHNIQUE-ÉCONOMIQUE, MIEUX VAUT PRIVILÉGIER UN PRIX HOROSAISONNALISÉ QUI SERA GÉNÉRALEMENT PLUS COMPÉTITIF

QUELLE STRUCTURE DE PRIX RETENIR ?

Le prix est l'un des critères essentiels de la mieux-disance. S'il ne suffit pas à déterminer l'offre économiquement la plus avantageuse, il a un impact sur le budget de la collectivité territoriale.

CONCERNANT LA STRATÉGIE DE PRIX, DEUX QUESTIONS DÉTERMINANTES :

→ Prix unique annuel ou prix horosaisonnalisé ?

Comme déjà évoqué, le prix de l'électricité résulte du moment où elle est consommée et des moyens de production mis en œuvre à ce moment-là pour satisfaire la demande.

Il est donc nécessaire de disposer d'une structure de prix organisée par période horosaisonnalisée. Il s'agit d'un intervalle de temps sur lequel les coûts de production sont relativement homogènes.

Par exemple, en période de pointe de consommation, des moyens de production plus coûteux sont démarrés pour satisfaire la demande et éviter une rupture d'approvisionnement.

L'horosaisonnalité (ex : Heures Pleines vs Heures Creuses, Été versus Hiver) favorise une meilleure maîtrise de la consommation : on a tout intérêt à consommer aux heures les moins coûteuses quand cela est possible, et à maîtriser ses consommations pendant les heures les plus chères.

Pour rechercher l'optimum technico-économique, mieux vaut donc privilégier une structure de prix horosaisonnalisés qui sera généralement plus compétitive.

→ Prix ferme ou prix indexé ?

Le choix entre prix ferme et prix indexé dépend des attentes et des engagements que le pouvoir adjudicateur est prêt à prendre.

→ **Dans le cas du prix ferme**, la collectivité bénéficie d'un prix stable sur la durée du contrat, en contrepartie d'une couverture de risque intégrée dans le prix. Cela ne signifie pas pour autant pour la collectivité un budget ferme, celui-ci dépendant également du volume consommé.

À NOTER

La simplicité apparente du prix unique annuel (non horosaisonnalisé) peut sembler attractive autant en terme de facturation qu'en terme de comparaison des offres. Mais ce prix peut en fait s'avérer plus élevé car il intègre un surcoût lié au risque que veut couvrir le fournisseur pour se prémunir d'une éventuelle déformation du profil de consommation de son client.



« Fin des tarifs : branchez-vous ! »