

PARTIR À TEMPS, POUR ÊTRE À L'HEURE !

La maîtrise du calendrier est, avec l'acquisition des compétences propres à ce type d'achat, un des facteurs décisifs de réussite de l'appel d'offres.

La fin des Tarifs Réglementés de Vente est prévue pour le 31 décembre 2015. Néanmoins **il ne suffit pas de faire aboutir son appel d'offres à cette date pour garantir une prise en main sereine du nouveau contrat d'électricité**. La collectivité a tout intérêt à prévoir une marge de deux mois par rapport à cette échéance finale pour intégrer les délais de l'ajustement de contrat réalisé par les gestionnaires de réseau.

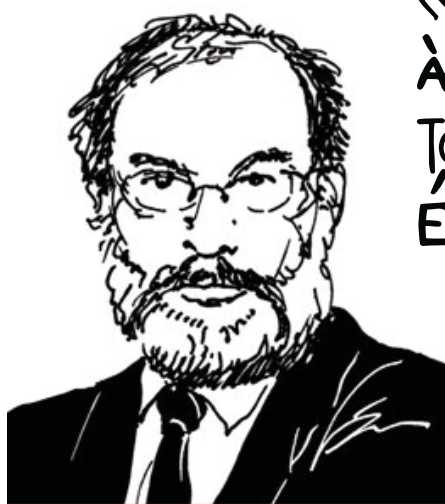
Quatre grandes phases de consultation ont été identifiées, à savoir :

- **le recensement de l'existant** : parc et contrats en cours, contrats concernés par la fin des TRV (tarifs verts et jaunes),
- **la définition et l'évaluation du besoin** – définition du périmètre couvert par la consultation, pertinence d'un groupement d'achat, etc.,
- **la préparation de la consultation et la rédaction** du cahier des charges,
- **la consultation** elle-même et **l'attribution** du marché.

C
O
N
S
U
L
T
A
T
I
O
N

L'ESSENTIEL

→ La maîtrise du calendrier est un facteur décisif pour réussir son appel d'offres. Au vu des différentes phases préparatoires nécessaires, du recensement des besoins à l'attribution du marché, il est raisonnable de prévoir entre six et dix mois au total pour la consultation. Il est donc préconisé de lancer celle-ci dès les premiers mois de l'année 2015.



« IL EST NÉCESSAIRE D'ÊTRE SENSIBILISÉ
À LA FIN DES TARIFS D'ÉLECTRICITÉ CAR
TOUT LE MONDE N'A PAS CONSCIENCE DES
ÉCHÉANCES NI DE CE QUE CELA IMPLIQUE »

DENIS COURTOIS

