

Le guide Achat Centrale

Faire face à l'inflation du prix de l'énergie



Livre 3

Sommaire

01 LES SOLUTIONS À COURT TERME

1.1 Réduire ses consommations énergétiques

1.2 Profiter des mesures de soutien de l'État

02 LES SOLUTION À LONG TERME

2.1 Mise en place de nouveaux ajustements en interne

2.2 Solutions alternatives

03 L'EXPERIENCE ACHAT CENTRALE

30% d'économies sur vos achats de frais généraux



Ces derniers mois, les **prix de l'énergie** ont atteint des niveaux records en France et en Europe. Déjà en hausse depuis plusieurs années, **le prix de l'électricité a plus que doublé et celui du gaz a augmenté de 300 %**. Cette situation est en partie due à une mauvaise gestion ou à des échecs politiques. L'impact sur les entreprises et notamment sur certains secteurs sera démontré ici.



Certaines entreprises, de par leur mode de fonctionnement et leur secteur d'activité, doivent consommer beaucoup d'énergie et sont donc plus touchées que d'autres par la hausse des prix. Parmi elles, les **usines de production** sont en première ligne. Elles doivent faire tourner leurs machines et alimenter leurs locaux en énergie. Dans **l'industrie métallurgique**, par exemple, de nombreuses entreprises ont déjà dû arrêter leur production en raison de l'explosion des prix de l'électricité. **L'industrie du papier** voit également sa rentabilité baisser.

Cette augmentation des prix de l'énergie a un **effet dramatique sur les entreprises de tous types et de toutes tailles**. Bien que certains secteurs soient plus touchés que d'autres, la **nécessité de réduire les marges pour compenser la hausse des coûts** a eu des répercussions sur les entreprises de tous types.

Certaines entreprises ont pu éviter ce problème en signant un **contrat d'énergie à prix fixe avec leur fournisseur**. Toutefois, **ces contrats ont une durée limitée**. Il est inévitable que l'impact finisse par se faire sentir avec la poursuite de la hausse des prix de l'énergie.

Par ailleurs, pour certaines entreprises, la **hausse des prix de l'énergie** est ressentie directement, car elles sont obligées de **payer plus cher les matières premières** et **les services publics**. En conséquence, elles **augmentent leurs prix afin de rester rentables**. Si cette tendance se poursuit, d'ici à 2023, elles seront contraintes d'augmenter encore plus leurs prix et continueront à acheter jusqu'à ce qu'elles n'en aient plus les moyens.

LES HAUSSES EN QUELQUES CHIFFRES

52% : l'évolution du prix du gaz depuis le 1er Janvier *(soit +359 % en 1 an)*

259% : l'évolution des prix de l'électricité en 1 an



se répercute sur la fabrication des matières premières *(papier, emballages...)*

Fort de ce constat, comment supporter l'inflation des prix de l'énergie dans votre entreprise ?

01 LES SOLUTIONS À COURT TERME

1.1 Réduire ses consommations énergétiques

Les "bons gestes" peuvent réduire la facture d'une entreprise de 10%. Il est facile à adopter, et les utilisateurs n'ont pas besoin de faire de grands changements ou d'interrompre leur comportement actuel.



1.2 Profiter des mesures de soutien de l'État

Depuis avril 2021, toutes les entreprises bénéficient d'un soulagement exceptionnel de 20% du volume d'électricité vendu à ce prix réglementé. En complément, dans le cadre du **Plan de Résilience**, les entreprises dont les dépenses d'électricité et de gaz pèsent au moins 3% de leur chiffre d'affaires sont éligibles à une **aide d'urgence**.

Le **Plan de Résilience Économique et Sociale** mis en place par le ministère de l'Économie s'adresse aux **grands consommateurs d'énergie** dont la valeur contractuelle minimale est de 1 million d'euros. Ces entreprises sont éligibles si elles subissent un doublement unitaire des coûts du gaz et de l'électricité en €/MWh.

- **Aide égale à 30% des coûts éligibles.** Cette subvention est limitée à 2 millions d'euros pour les sociétés subissant une baisse d'Excédent Brut d'Exploitation (EBE) de 30% par rapport à l'année précédente.
- **Aide égale à 50%** des coûts éligibles et plafonnées à 25 millions d'euros pour les professionnels dont l'EBE est négatif.

02 LES SOLUTIONS À LONG TERME

2.1 Mise en place de nouveaux ajustements en interne

Pour faire face à l'**inflation énergétique**, il est primordial de réfléchir à une **nouvelle stratégie en interne sur le long terme**.

Les stratégies de réponses varient d'une entreprise à l'autre pour éviter le pire. Certaines augmentent leurs prix de vente tandis que d'autres réduisent leurs marges. La plupart des entreprises ne parviennent pas à se décider pour une seule stratégie et ont donc opté pour plusieurs options, ce qui leur a permis d'**atténuer leurs pertes**. Cependant, cela a affecté leurs ventes globales à court terme, car la plupart des entreprises ont tendance à utiliser ces stratégies pour les deux prochains mois au moins, mais après cela, il n'y aura pas d'autre option que d'attendre le retour de la saison.

Malheureusement, si la plupart des entreprises parviennent à rester actives et à poursuivre leur activité, d'autres sont **contraintes de mettre leur métier en veilleuse, voire de l'arrêter en attendant des jours meilleurs**.

2.2 Solutions alternatives

Dans cette période difficile qui semble malheureusement durer, les professionnels abordent leur **façon de travailler différemment**. Une entreprise peut **économiser sur sa facture énergétique en augmentant son efficacité**.

Les compétences de gestion de l'entreprise peuvent varier, mais l'opportunité d'améliorer l'efficacité énergétique et de réduire les coûts énergétiques existe. Par exemple, les **travaux d'isolation**, le remplacement des équipements énergivores par des équipements moins énergivores ou encore l'équipement de vos installations en **panneaux solaires** pour avoir une part d'autoconsommation sont de véritables vecteurs d'économies.

Les **primes CEE** permettent le financement de ce type de projet. Elles sont accessibles aux professionnels qui remplissent certains critères et sont destinées au financement de projets individuels. Les professionnels déterminent eux-mêmes le montant nécessaire à leur propre projet ; ils en gardent la maîtrise afin de pouvoir prendre des décisions concernant leur avenir.

La hausse continue des prix du gaz et de l'électricité rend indispensable d'en limiter les conséquences. Alors comment se protéger ? Anticiper la renégociation des contrats est une arme efficace pour faire face à la crise. Il est conseillé d'en tenir compte plusieurs mois à l'avance afin d'optimiser son budget de fourniture d'énergie.

Achat Centrale vous aide à réduire vos coûts d'électricité en adoptant une stratégie de gestion de l'énergie adaptée à votre entreprise. Avec nos consultants, vous pourrez vous assurer de l'exactitude de vos relevés de factures et de compteurs, et améliorer vos habitudes de consommation en optimisant l'utilisation des équipements et l'éclairage.

03 L'EXPÉRIENCE ACHAT CENTRALE

Envie de réaliser des économies et d'augmenter la marge de votre entreprise sans perdre de temps ? Découvrez Achat Centrale, Marketplace des achats en frais généraux à prix déjà négociés !

Avec notre portail d'achats, réalisez 30% d'économies, en moyenne, en rejoignant les 15 000 entreprises membres.

Simplifier et optimiser la gestion des frais généraux pour nos adhérents est notre mission ! De la négociation fournisseurs à la gestion des factures ainsi que le suivi des contrats, Achat Centrale apporte un service unique aux entreprises qui souhaitent gagner du temps et faire des économies sur leurs frais généraux.

Achat Centrale vous apporte une solution achat dédiée aux frais généraux. Réalisez des économies sur tous vos postes de dépenses :

			
✓ Un outil sécurisé de suivi de vos contrats		✓ Vos postes de dépenses centralisés	
✓ Vos statistiques achats en temps réel		✓ Traitement des commandes simplifié	
✓ Outil de messagerie avec nos fournisseurs		✓ Devis et factures en direct des fournisseurs	

Retrouvez tous les produits et services nécessaires à votre activité sur www.achatcentrale.fr aux meilleurs prix. Pour toute question, contactez-nous au 01.47.38.74.52 ou par mail à contact@achatcentrale.fr.