NÉGOCIATION COLLECTIVE D'ÉLECTRICITÉ

Contact : Marine Costecalde - RIM
Partenaire : GLD Conseil – Gregory Legendre

LA NÉGOCIATION COLLECTIVE D'ÉLECTRICITÉ KÉSAKO !?

Le RIM (Réseau des Indépendants de la Musique – Nouvelle Aquitaine) porte une négociation collective d'électricité. Expérimentée en 2025 auprès de ses adhérents, le réseau souhaite aujourd'hui permettre au plus grand nombre d'acteur de bénéficier des avantages d'un tel projet. C'est pourquoi nous nous sommes rapproché des différents réseaux professionnels culturels du territoire national en leur proposant de mutualiser nos connaissance, nos compétences et notre ingénierie.

Concrètement : le RIM coordonne et prend en charge l'ingénierie du projet. Nous sommes en lien avec un partenaire courtier en énergie (GLD Conseil) qui nous accompagne grâce à son expertise du marché de l'énergie et des fournisseurs « verts ». Vos réseaux professionnels sont associés et consultés à différentes étapes de la démarche.

QUI PEUT BÉNÉFICIER DE LA NÉGOCIATION COLLECTIVE D'ÉLECTRICITÉ VERTE ?

Les adhérents des réseaux partenaires de la démarche.

→ Les réseaux engagés : **liste consultable à cette adresse**.

Les structures propriétaires de leur compteur, qui ont la main sur le choix du fournisseur et qui paient leur facture d'électricité.

Ne pourront pas bénéficier de cette négociation dans l'immédiat

- les structures situées dans des locaux appartenant à des communes, inter communalités ...
- les festivals sur l'événement ponctuel en tant que tel (votre structure pourra en bénéficier si vous avez un compteur pour vos activités de bureau à l'année)

Ces cas particuliers (mais qui concernent de nombreux acteurs) feront l'objet d'un travail avec les interlocuteurs compétents afin de trouver rapidement des solutions pour les inclure dans de prochaines négociations.

POURQUOI S'ENGAGER DANS UNE NÉGOCIATION COLLECTIVE D'ÉLECTRICITÉ?

- Maîtriser, voire faire baisser le coût de sa facture d'électricité,
- Choisir un fournisseur d'électricité vert labellisé VertVolt très engagé et contribuer ainsi à la transition énergétique de sa structure, de sa filière, et du champs culturel dans son ensemble,
- Répondre à certains critères d'éco-socio conditionnalité des partenaires publics (DRAC et Régions notamment),
- Contribuer à un projet de coopération national et interfilières culturelles

LA DÉMARCHE

1. Réponses au questionnaire
2. Analyse des données de consommation et définition du cahier des charges
3. Consultation des fournisseurs
4. Mise en concurrence et comparaison des offres
5. Sélection des offres, gestion et signatures des contrats

1 – RECUEIL DES BESOINS – SE COMPTER

PAR QUOI JE COMMENCE ?

Compléter le formulaire : le lien peut vous être transmis par votre réseau professionnel ou directement par le RIM qui porte le projet.

Il vous sera demandé de **joindre votre dernière facture**.

Vous devrez indiquer la personne **responsable légale** qui sera en capacité de signer le contrat.

Vous pourrez aussi indiquer une personne responsable de ce dossier au sein de votre structure qui sera contactée pour la suite du projet.

QU'EST CE QU'UNE AUTORISATION D'ACCÈS AUX DONNÉES ?

Une fois le questionnaire complété, le courtier prendra contact avec le.la responsable légal.e de votre structure pour avoir l'accès aux données de consommation, ce qui permettra de connaître précisément votre consommation et d'avoir une idée du volume global à présenter aux fournisseurs.

2 – ANALYSE DES PROFILS DE CONSOMMATION ET DÉFINITION DU CAHIER DES CHARGES

OÙ VONT NOS DONNÉES, COMMENT SONT-ELLES ANALYSÉES ?

Le consentement gestionnaire réseau permet d'autoriser un tiers (comme un fournisseur d'énergie ou un courtier) à accéder aux données techniques et de consommation ou de production des sites raccordés au réseau.

Ces données servent notamment à proposer des offres d'électricité ou de gaz adaptées et à assurer un suivi précis des consommations.

L'autorisation est valable pendant toute la durée du contrat d'énergie, ou à défaut, pendant 36 mois.

3 - CONSULTATION DES FOURNISSEURS ET 4 - MISE EN CONCURRENCE ET COMPARAISON DES OFFRES

QUI VA CHOISIR LE FOURNISSEUR D'ÉNERGIE ET SUR QUELS CRITÈRES ?

Le courtier sélectionnera les fournisseurs qui répondront aux critère suivants :

Critères principaux :

- Fournisseur d'électricité verte labellisés VertVolt « très engagé » *cf question ci-dessous pour définition plus précise*
- Nous ne choisirons pas un fournisseur qui a été jugé pour destruction des écosystèmes et de l'environnement.

Critères secondaires :

- Électricité locale
- Démarche éthique dans son fonctionnement

Nous ne dérogerons pas aux critères principaux. Les deux critères secondaires seront intégrés autant que possible mais le prix sera un facteur clé dans le choix.

QU'EST-CE QU'UNE ÉLECTRICITÉ VERTE ?

Une offre d'électricité verte signifie que votre fournisseur s'engage à ce qu'une quantité équivalente à votre consommation soit produite à partir de sources renouvelables comme le solaire, l'éolien ou l'hydraulique.

Cependant, la plupart des offres utilisent des garanties d'origine (GO), des certificats électroniques peu coûteux qui prouvent qu'un producteur a injecté de

l'électricité renouvelable sur le réseau. Ces certificats peuvent être vendus séparément de l'électricité réelle, ce qui permet à certains fournisseurs de vendre une « offre verte » sans réellement soutenir la production d'énergie renouvelable.

Pour distinguer les offres qui ont une vraie valeur écologique, il faut se tourner vers des fournisseurs qui possèdent des actifs de production renouvelables et s'engagent à développer de nouvelles capacités, comme le reconnaît le label VertVolt. Ainsi, votre argent contribue réellement à la transition énergétique, contrairement aux offres qui ne font que de l'achat-revente de certificats.

Le RIM a choisi de se tourner vers des fournisseurs labellisés VertVolt « très engagés » pour rester au plus près de ses engagements. Ce critère permet notamment de respecter les éco-conditions des partenaires public liées à la transition énergétique.

COMMENT LES FOURNISSEURS SONT-ILS CONTACTÉS ?

Une première sélection sera effectuée par le courtier et le RIM sur la base des critères précédents. Une fois que tous les acteurs intéressés auront complété le questionnaire, les fournisseurs seront rencontrés pour connaître leur intérêt pour la démarche, les modalités de contractualisations possible, les prix envisagés.

Le choix final sera effectué par le RIM après consultation des réseaux partenaires, puis porté à connaissance de chaque acteur engagé.

Rappel du processus :

Analyser les données de consommation, contrats et factures

Définir le cahier des charges et cibler les fournisseurs

Mettre les fournisseurs en concurrence et fournir un comparatif clair

Sélectionner les offres, gérer les contrats et souscrire

5 - SÉLECTION DES OFFRES ET SIGNATURE DU CONTRAT

À QUEL MOMENT MON ENGAGEMENT SERA-T-IL FORMALISÉ ?

L'engagement formel d'un membre n'intervient qu'au moment de la signature du contrat auprès du fournisseur, à l'issue du processus de consultation.

Cependant, **toute structure qui participe à la démarche s'engage moralement à souscrire à une offre conforme aux critères de sélection définis** — tant sur la nature de l'électricité (verte, conforme au cahier des charges) que sur le plan économique (prix compétitifs ou cohérents avec le marché).

Cette exigence garantit la crédibilité et l'efficacité de la consultation, en évitant que celle-ci ne soit mobilisée « pour voir », sans réelle intention de concrétiser la démarche.

COMMENT SE PASSE LA SIGNATURE DU CONTRAT ?

Une fois le fournisseur sélectionné, le RIM ou le courtier demande l'édition des contrats auprès de ce fournisseur, qui les transmet généralement sous format de signature électronique. **Ces contrats ont une durée de validité très courte — souvent une journée, parfois quelques jours au maximum. Il est donc essentiel que tous les membres du groupement soient prêts à signer le même jour, afin de garantir la cohérence et la validité de l'offre collective.**

Comme l'offre est effectuée à partir d'un volume de consommation prévisionnel, chaque structure engagée porte la responsabilité de la négociation collective. Si plusieurs structures ne signent pas leur contrat en dernière minute, c'est l'ensemble de la négociation qui devient caduque.

EST-CE QUE J'AURAI UN CONTRAT INDIVIDUEL ?

Oui, le contrat sera signé entre vous et le fournisseur.

Le RIM ou les autres réseaux professionnels ne seront pas mandatés pour signer pour les structures et il n'y a pas de structure administrative porteuse de l'achat.

La réflexion autour de la création d'un groupement d'achat par exemple fera l'objet d'une réflexion de moyen-long terme.

Aujourd'hui, le groupement d'achat, c'est vous ! Aussi, il est important que chacun.e s'engage jusqu'au bout de la démarche une fois que l'offre sera acceptée.

POUR COMBIEN DE TEMPS SERAI-JE ENGAGÉ.E AVEC LE NOUVEAU CONTRAT?

Cela dépendra de la négociation et de l'offre proposée par le fournisseur. En moyenne, les contrats sont signés pour 2 à 3 ans.

Vous ne serez pas engagé définitivement avec le fournisseur qui sera choisi. C'est l'occasion pour vous de bénéficier d'une offre verte au meilleur prix en toute sécurité puise que l travail de comparaison des prix, des fournisseurs et de sécurisation du contrat sera effectué pour vous dans le cadre de la négociation collective.

COMMENT SE PASSE LE CHANGEMENT DE CONTRAT ?

En cas d'engagement avec le fournisseur en place, le courtier prépare les courriers de non-reconduction à adresser aux fournisseurs actuels. **Il revient ensuite à chaque organisation, membre ou établissement de signer et d'envoyer ces courriers en recommandé avec accusé de réception, dans les délais impartis.** À l'inverse, si aucun engagement contractuel n'existe, le changement de fournisseur s'effectue automatiquement, sans démarche particulière à réaliser.

JE NE PEUX PAS INTÉGRER LA NÉGOCIATION TOUT DE SUITE, AURAIS-JE LA POSSIBILITÉ DE REJOINDRE LE GROUPE APRÈS ?

Oui ! Il y a diverses raisons (structure en cours de constitution, déménagement…). Autant que possible, il faudrait tout de même pouvoir intégrer ses infos sur la plateforme (pour avoir une idée globale de la consommation), mais dans tous les cas, il y aura de prochaines « vagues » de négociation. Nous ne pouvons pas donner d'échéance précise pour les négociations suivantes car cela dépendra du volume de consommation envisagé.

En revanche, si la date d'échéance de votre contrat n'est pas exactement en avril 2026 (date prévue de la signature des contrats pour la première vague de négociation), vous pouvez quand même répondre au formulaire car nous pourrons échelonner la date de début de chaque contrat (dans la limite du raisonnable).

L'ASPECT FINANCIER

COMBIEN MA STRUCTURE VA-T-ELLE PAYER LE SERVICE DE COURTAGE ?

Lorsque les fournisseurs sélectionnés travaillent en partenariat avec le courtier et que l'ensemble de la procédure lui est délégué, le courtier est rémunéré directement par les fournisseurs d'énergie au titre de l'apport d'affaires. Dans ce cas, le membre, l'établissement ou l'organisation n'a aucun frais à sa charge.

En revanche, si l'accompagnement s'effectue sous la forme d'une assistance à maîtrise d'ouvrage (AMO), ou que le fournisseur sélectionné ne travaille pas en partenariat avec le courtier, la rémunération du courtier est alors prise en charge par le Réseau des Indépendants de la Musique pour cette première vague de négociation.

QUELLES ÉCONOMIES PUIS-JE ESPÉRER ?

Dans tous les cas, le prix de l'électricité continue d'augmenter. Mais on peut maîtriser les coûts et avoir une vision de son budget. Les économies au prix du kWh vont dépendre de la date de signature de votre ancien contrat : s'il a été signé avant 2020, les économies réalisées seront moins importantes que s'il a été signé après 2020.

En dehors des contrats dits "sortis de crise" — c'est-à-dire ceux conclus pendant la période de forte volatilité des prix, pour lesquels les économies actuelles peuvent atteindre jusqu'à –50 % —, la mise en concurrence permet généralement de réaliser environ 10 à 20 % d'économies.

Cette estimation reste indicative : les gains réels varient selon les volumes consommés, les segments tarifaires, les dates d'échéance et la situation initiale de chaque contrat.

Des solutions existent pour vous accompagner sur les enjeux de sobriété énergétique (baisse de consommation notamment).

Par exemple : notre partenaire Incub' propose différents accompagnements : **https://www.incub.net**

→ pour les acteurs musique de Nouvelle Aquitaine > le contrat de filière musique prend en charge l'accompagnement d'INCUB' **https://www.musique-na.org/transitions-energetiques**

Vous pouvez vous rapprocher de votre réseau professionnel ou des partenaires publics qui pourront vous orienter.

CONTACTS

Marine Costecalde – Le RIM – marine.costecalde@le-rim.org

Gregory Legendre – GLD conseils – https://gld-conseil.fr

RIM RÉSEAU DES INDÉPENDANTS DE LA MUSIQUE