



Solutions proposées aux ELD par GEG pour répondre aux problématiques liées à l'ARENH



1. Quelques convictions :

1. *Rester fournisseur* :

- Le métier de fournisseur d'électricité est **durablement rentable**.
- Le fournisseur est le premier interlocuteur du client et il a un rôle **d'acteur de proximité** pour lequel les ELD ont toutes leur pertinence.

2. **Développer son périmètre d'action** : Les ELD disposent d'une **zone d'influence** qui va au-delà de leurs périmètres historiques.

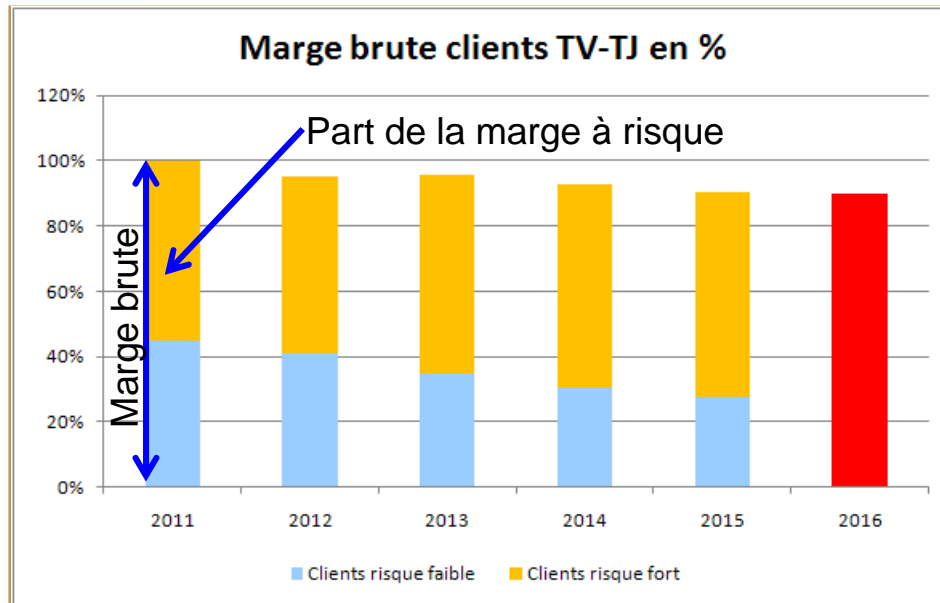
3. **Garder la valeur de la relation client** : La relation client-fournisseur et la valeur liée à cette relation doivent être capitalisées au niveau de l'ELD historique.

4. **Resserrer les liens entre les ELD** : Dans le contexte très changeant d'aujourd'hui, il est nécessaire de **développer les échanges**, les mutualisations au sein des ELD d'un même territoire. Notamment au sein des **ELD du Sud-Est**.

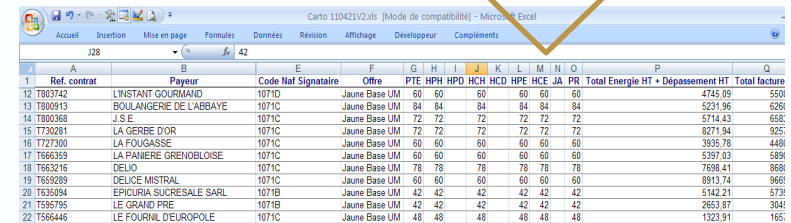
5. **Anticiper les changements** : se préparer tant au niveau fournisseur, qu'au niveau GRD et production.

2. Cartographier son portefeuille client :

Il s'agit de situer les clients de son portefeuille par rapport à un *risque marché*, et au sein de son *secteur d'activité*.



Repérer individuellement les clients concernés



1	A	B	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N	O	P	Q	
1	Ref. contrat	Payeur	Code Naf	Signataire	Offre	PTE	HPH	HPD	HCH	HCD	HPE	HCE	JJA	PR	Total Energie HT + Dépassement HT	Total facture
12	T803742	L'INSTANT GOURMAND	1071D	Jaune Base UMI	60	60	60	60	60	60	60	60			4745,09	5501
13	T800913	BOULANGERIE DE L'ABBAYE	1071C	Jaune Base UMI	84	84	84	84	84	84	84	84			5231,96	6261
14	T900368	J.S.E	1071C	Jaune Base UMI	72	72	72	72	72	72	72	72			5714,43	6581
15	T730261	LA GERBE D'OR	1071C	Jaune Base UMI	72	72	72	72	72	72	72	72			9271,94	9251
16	T727300	LA FOUGASSE	1071C	Jaune Base UMI	60	60	60	60	60	60	60	60			3935,78	4481
17	T666359	LA PANIERE GRENOBLOISE	1071C	Jaune Base UMI	60	60	60	60	60	60	60	60			5397,03	5891
18	T683216	DELO	1071C	Jaune Base UMI	78	78	78	78	78	78	78	78			7699,41	8681
19	T659289	DELICE MISTRAL	1071C	Jaune Base UMI	60	60	60	60	60	60	60	60			8913,74	9661
20	T635994	EPICURIA SUCRESALE SARL	1071B	Jaune Base UMI	42	42	42	42	42	42	42	42			5142,21	5731
21	T596795	LE GRAND PRE	1071B	Jaune Base UMI	42	42	42	42	42	42	42	42			2653,87	3041
22	T566446	LE FOURNIL D'EUROPOLE	1071C	Jaune Base UMI	48	48	48	48	48	48	48	48			1323,91	1651

Cette cartographie aide à construire les éléments permettant :



- définir l'action commerciale à mener (fidélisation ou accompagnement vers l'OM),
- calibrer la demande ARENH.

3. Disposer d'une proposition de prix compétitive :

Il s'agit de pouvoir s'appuyer sur une *structure proche* pour :

- Obtenir une *cotation rapide et appropriée*, un *appui au montage de l'offre* et éventuellement un *accompagnement à la vente*.
- Disposer d'un *prix compétitif à proposer à ses clients* :

→ près de 10 ans d'expérience de la fourniture en Offre de Marché,

→ la gestion de plus de 3,5 TWh d'électricité et est maintenant engagé dans le gaz OM.

→ un périmètre d'équilibre sécurisé,

→ des outils d'achat en OM spécifiques,

→ une équipe d'achat d'énergie structurée,



Avoir les armes pour *garder ses clients en OM* tout en *conservant une marge brute raisonnable*.



4. Répondre aux attentes des clients en termes d'offres :

Il s'agit de *mettre à la disposition des ELD partenaires*, des offres, des supports et les formations correspondantes .

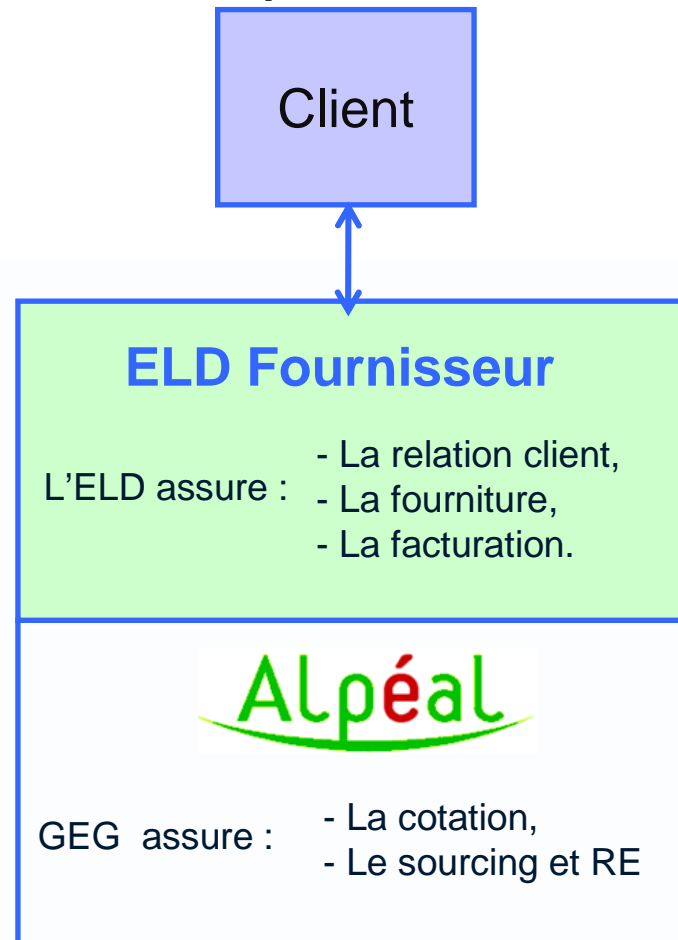
- Offres liées à la *maîtrise de la demande d'énergie* (ex : éclairage commerce, éclairage public, MDE Pro tertiaire, etc.).
- Offres *d'accompagnement lors de travaux* (offres liées aux CEE),
- Offres de *suivi consommations*.
- Offres *d'assistance/dépannage* client (pour nos services assistance plomberie, assistance canalisation gaz et sérénité électrique),
- *Offres vertes*.



➔ **GEG vous accompagne pour vous aider à apporter les meilleures solutions à vos clients.**

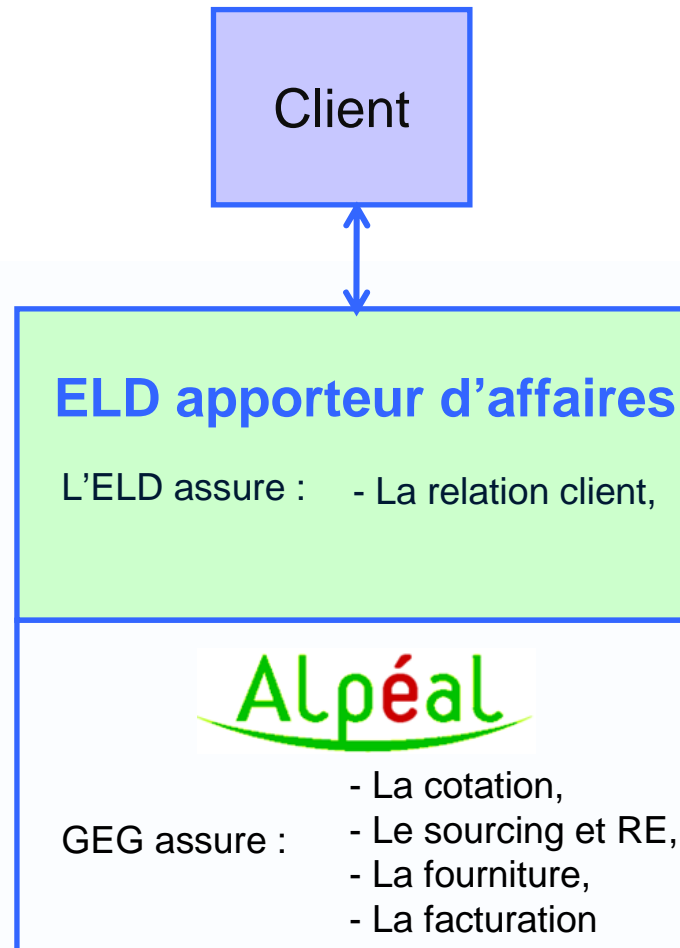
5. Un vecteur de portage des offres : **Alpéal**

1. Sur le périmètre historique:



5. Un vecteur de portage des offres : **Alpéal**

2. Sur et en dehors du périmètre historique:



6. Le « club » Alpéal :

Offre
personnalisable
à construire
ensemble

Cartographie
client

Mise en oeuvre
Loi NOME
(Autorisation, achat
ARENH, Certificats
de capacité)

Vente en OM
(cotation,
assistance au
montage de
l'offre, fourniture)

Valorisation
de la
production
hors OA

Formations
(MDE, Gaz,
CEE, etc.)

Socle de base **Alpéal**

- Offres
- Argumentaires,
- Plaquettes,
- Supports
- Trames de contrats, CGV,
- Evolutions réglementaires,
- **Accès à des experts,**



Merci pour votre attention



OLIVIER RANCHIN tél : 04 76 84 89 38