



EDITO DU PRÉSIDENT

Chers lecteurs,

Nous entrons dans la saison estivale et le rythme commence à ralentir doucement.

Pour le SIEM, les négociations du renouvellement du nouveau contrat de concession avec ENEDIS et EDF sont en cours depuis quelques mois et se poursuivront sans pause durant l'été. L'enjeu est de taille puisqu'il s'agit de définir ce que sera notre concession, son patrimoine et ses abonnés pour les 30 à 40 prochaines années. Le renouvellement du contrat de concession sera le grand chantier des deux années à venir...

Bien évidemment, nous vous ferons part des avancées des négociations et des grandes lignes du contrat tout au long des discussions avec les concessionnaires.

En attendant, d'autres rendez-vous clés sont pris pour la rentrée comme la participation du SIEM au 9ème carrefour des élus de la Foire de Châlons-en-Champagne ou encore l'inauguration de l'Arbre à Vent à Haussimont.

Je souhaite remercier pour leur confiance les adhérents du Groupement de commandes pour la fourniture des sites en gaz naturel. Grâce à vous, de l'argent public a pu être économisé aussi bien sur le prix du gaz que dans la procédure de passation du marché. Merci et longue vie aux Groupements.

Bonne lecture...

Pascal DESAUTELS



Le renouvellement du Contrat de Concession

2018 marque le début des négociations pour le renouvellement du Cahier des Charges de Concession signé en 1993 pour une durée de 30 ans.

Les autorités concédantes organisent la distribution publique d'électricité sur leur territoire. Elles ont la faculté de négocier et de conclure les contrats de concession fixant le cadre dans lequel le concessionnaire exerce les missions de service public et de contrôler le bon accomplissement de ses missions.

L'enjeu est de taille puisqu'il s'agit d'écrire, suivant le modèle national élaboré par la FNCCR*, France Urbaine, ENEDIS et EDF, les tenants et les aboutissants du nouveau contrat de concession qui arrivera à terme dans 30 ou 40 ans et de tenter d'anticiper les grands bouleversements énergétiques d'une part mais aussi ceux liés aux modes de consommation de l'électricité.

Pour ce faire, une commission de suivi du déploiement du nouveau modèle de Cahier des Charges a été créée le 15 mai dernier. Elle est composée des membres du Comité Syndical du SIEM suivant :

- Monsieur Pascal DESAUTELS, Président du SIEM, Conseiller Départemental.
- Monsieur Christophe CORBEAUX, Vice Président du SIEM, Adjoint au Maire de VERZY
- Monsieur François MOURRA, Vice Président du SIEM, Maire de VANDEUIL
- Monsieur François BOITEUX, Adjoint au Maire de PLIVOT
- Monsieur Jean-Louis LEROY, Maire de QUEUDES
- Monsieur Bruno ROULOT, Maire d'HAUSSIMONT

Cette commission sera présente à chaque rencontre entre le SIEM, ENEDIS et EDF pour voir ensemble les points de détails du nouveau contrat dans ce qu'ENEDIS appelle « la respiration locale ».

Les dates clés :

- **27 mai 1993** : signature du Cahier des Charges de Concession, suivant le modèle national, entre le SIEM et EDF.
- **1er janvier 2008** : création d'ENEDIS (anciennement ERDF). Le SIEM a deux concessionnaires : EDF pour la fourniture des clients aux Tarifs Réglementés de Vente (TRV) et ENEDIS pour la distribution de l'électricité (acheminement).
- **Entre 1993 et 2017** : 12 avenants au contrat de concession ont été signés.
- **21 décembre 2017** : la FNCCR, France Urbaine, ENEDIS et EDF signent un accord sur le nouveau modèle national de Cahier des Charges de Concession et poussent les autorités concédantes à anticiper le renouvellement du contrat de concession.





Depuis l'ouverture à la concurrence des marchés de l'énergie en 2007, bon nombre de fournisseurs d'énergie ont fleuri sur le marché. Le consommateur est libre de choisir l'un d'eux, via la souscription d'un contrat, pour alimenter en énergie son logement principal, résidence secondaire, bâtiment professionnel...

Mais ces fournisseurs se livrent une guerre sans merci pour récupérer le moindre petit client, en oubliant parfois les codes de déontologie et autre respect des bonnes pratiques. Tromperies, souscriptions forcées, menaces..., malheureusement, les consommateurs particuliers font souvent les frais de ces agissements.



Dans son bilan annuel 2017, le Médiateur national de l'Énergie (MNE) fait état des mauvaises pratiques commerciales des fournisseurs qui se sont intensifiées au cours de l'année passée. Dans son communiqué, Jean GAUBERT (MNE) précise que des « contentieux persistent ou sont en recrudescence comme ceux liés au démarchage ».

Ces pratiques sont devenues si courantes et aberrantes que certains cas sont relayés dans la presse nationale. En mai dernier, le quotidien *Les Echos* relate la mésaventure de Monsieur André VERNIN, 84 ans, retraité habitant à Roissy-en-Brie. Ce particulier s'est fait berné par ENGIE lors d'un démarchage à domicile. Au vu de l'insistance du commercial, Monsieur VERNIN lui précise qu'il ne souhaite pas quitter son fournisseur de toujours : EDF. « ENGIE et EDF, mon bon Monsieur, c'est pareil ! »,

voilà ce que rétorque le commercial sans scrupule au discours parfaitement rodé. Il lui présente une offre soit-disant moins chère lui faisant faire quelques euros d'économie.

Après coup, Monsieur VERNIN compare ses factures EDF à la proposition d'ENGIE pour se rendre compte que l'offre est 0,003 € HT / KWh plus cher passant ainsi de 0,0915 € HT / KWh chez EDF à 0,09498 € HT / KWh. Et pour couronner le tout, le commercial lui avait même demandé de changer sa date de naissance car il n'avait pas le droit de démarcher des particuliers au delà d'une certaine limite d'âge...

Le cas de ce particulier n'est pas un cas isolé.

Dans la Marne, ces mêmes pratiques vont bon train ! Quelques cas sont remontés vers le SIEM :

- En mai 2017, un commercial de chez **ENGIE** tourne sur la commune de CAUREL. Il se rend chez Monsieur X et commence son argumentaire. Il demande à voir la facture d'électricité du particulier mais ce dernier s'y oppose. **Le commercial s'énerve et insulte assez vivement le particulier...**
- En mai 2018, la MARPA de Courtisols, membre du Groupement de commandes électricité organisé du SIEM, est démarchée par le fournisseur **TOTAL SPRING**. La MARPA a donc un contrat de fourniture avec Direct Energie depuis le 1er janvier 2018. Utilisant les récents événements (TOTAL a racheté Direct Energie en avril 2018 mais les deux entreprises conservent leur indépendance, leurs contrats, leurs clients) pour tromper son interlocuteur. En effet, **le commercial annonce qu'un nouveau contrat de fourniture doit être signé suite à la fusion des deux fournisseurs**. Et comme de bien entendu, lui aussi demande les dernières factures d'électricité de la structure pour réajuster le prix du contrat...
- Enfin, fin mai / début juin 2018, la Communauté de Communes Côtes de Champagne et Val de Saulx, membre du Groupement de commandes électricité également, est contactée par **EDF** pour renouveler les quelques contrats encore en cours avec la CC. Le Président signale à EDF que comme leurs autres contrats font partie du Groupement de commandes, les derniers l'intégreront aussi. Le commercial indique alors qu'**il est impossible de rajouter des contrats en cours et que cela peut avoir de graves conséquences financières pour l'intercommunalité concernée...**

Heureusement, le SIEM est présent auprès de ses adhérents pour les rassurer, les conseiller, et faire remonter ces situations déplorables aux directions concernées. **A chaque fois, les commerciaux utilisent la méconnaissance des marchés de l'énergie pour tromper leur interlocuteur.**

En tant qu'autorité concédante, organisatrice de la distribution publique d'électricité et propriétaire du réseau électrique marnais, le SIEM se soucie de ses adhérents et de ses usagers. Il a pour mission de défendre les intérêts des consommateurs face au distributeur et aux fournisseurs.

Le syndicat dispose d'une commission consultative des services publics locaux (CCSPL) dans laquelle il rencontre régulièrement les associations de consommateurs, familiales et chambres consulaires afin d'associer les consommateurs au service public de l'électricité : conseils, droits, informations...

En cas de démarchage à domicile ou à distance, quels sont mes droits ?

Démarchage à distance	Démarchage à domicile
Le démarchage à distance est lorsqu'un fournisseur me contacte par téléphone, à ma demande ou non. La souscription par internet est aussi considérée comme du démarchage à distance.	Le démarchage à domicile est lorsqu'un représentant se rend à mon domicile ou sur mon lieu de travail, à ma demande ou non, ou dans tout autre lieu <u>non destiné à la commercialisation</u> .
Avant d'accepter une proposition d'un fournisseur, je vérifie que le commercial me transmet les informations essentielles relatives au nouveau contrat (date d'effet, d'échéance, mode de paiement, données financières...) au total, 17 mentions doivent figurer dans l'offre du fournisseur*. L'offre doit être mise à la disposition du client par écrit ou sur un support durable.	Avant d'accepter une proposition d'un fournisseur, je vérifie que le commercial me transmet les informations essentielles relatives au nouveau contrat (date d'effet, d'échéance, mode de paiement, données financières...) au total, 17 mentions doivent figurer dans l'offre du fournisseur*. L'offre doit être mise à la disposition du client par écrit ou sur un support durable.
Je ne suis engagé que par ma signature : signature manuscrite ou double-clic sur internet.	Je ne suis engagé que par ma signature.
Le délai de rétractation est de 14 jours à compter de la signature du contrat après le démarchage. Je n'ai besoin d'évoquer aucun motif et je ne paie aucune pénalité. Je préviens le fournisseur par lettre recommandée avec accusé de réception.	Le délai de rétractation est de 14 jours à compter de la signature du contrat après le démarchage. Je n'ai besoin d'évoquer aucun motif et je ne paie aucune pénalité. Je préviens le fournisseur par lettre recommandée avec accusé de réception.
 Je peux être engagé oralement si je demande une mise en service dans un délai réduit.	 La sollicitation d'un vendeur sur un stand, dans une galerie commerciale par exemple, n'ouvre pas droit à un délai de rétractation.
	 Ne jamais signer un bon de visite pour prouver le passage d'un commercial. Ma signature pourrait être récupérée pour être utilisée.

Les conseils en ++ du SIEM :

- Avant de signer une offre, nous vous conseillons de bien comparer la proposition faite par le nouveau fournisseur et votre contrat en cours. Comparez des données équivalentes : prix du KWh hors taxes, abonnement annuel hors taxe par exemple...
- Prenez bien connaissance des informations contractuelles : indexation des prix, leur évolution. De préférence, choisissez un prix indexé sur les Tarifs Réglementés de Vente (TRV) qui représentent des prix de référence.
- Vérifiez bien que toutes les modalités financières et administratives soient indiquées dans le contrat : prix, révision des prix, modalités de résiliation, durée...



N'hésitez pas à utiliser l'outil de comparaison des offres d'énergies en ligne sur le site internet du SIEM : www.siem51.fr . Mis en place par le service d'information du médiateur national de l'énergie : www.energie-info.fr , ce comparateur ne dispose d'aucun partenariat avec un quelconque fournisseur d'énergie. C'est un outil transparent et neutre qui vous permettra de comparer votre contrat actuel avec les propositions des fournisseurs.

* pour connaître les 17 mentions devant figurer sur votre contrat d'électricité, rendez-vous sur le site internet du Médiateur national de l'énergie www.energie-info.fr, rubrique « ma facture, mon compteur... », fiche « [mon contrat d'électricité ou de gaz](#) ».



Sujet de beaucoup d'articles des newsletters du SIEM, LINKY ne cesse de faire parler de lui et pourtant...

Savez-vous que LINKY émet moins d'ondes qu'une plaque à induction ?

Le principe de Courant Porteur en Ligne (CPL), sur lequel il est branché pour communiquer, est identique aux précédents compteurs électroniques utilisés depuis le début des années 1980...

Le saviez-vous ?



Avec la transmission des données de consommation, tout le monde peut savoir si j'occupe mon logement ou si je suis parti en vacances !

A vrai dire, il suffit d'un simple smartphone ou d'être connecté aux réseaux sociaux pour savoir ce que vous faites : vacances, week-ends, soirées entre amis ou journées en famille... De plus, avec le Règlement Général sur la Protection des Données (RGPD), ENEDIS y étant soumis, il serait fort étonnant que la société ne respecte pas la loi et soit redevable de 4 % de son chiffre d'affaire mondial en pénalités...



Groupement de commandes GAZ : Gaz de Bordeaux, fournisseur pour 2 années de plus !

En mars dernier, le SIEM a publié le nouvel accord-cadre de son groupement de commandes pour la fourniture en gaz naturel des sites de ses membres.

Le 15 mai 2018, la Commission d'Appel d'Offres avait retenu 5 fournisseurs comme titulaires de l'accord-cadre sur la base de leur offre technique :

- Gaz de Bordeaux
- Direct Energie
- ENGIE
- Total Energie Gaz
- ENI

En juin, les 5 titulaires ont été consultés pour obtenir le prix de la fourniture en gaz naturel pour la période allant du 1er janvier 2019 au 31 décembre 2020.

À l'issue de l'analyse des offres reçues, c'est le fournisseur actuel du Groupement : **GAZ DE BORDEAUX** qui a été reconduit.

Cette fois encore, nos membres verront leur facture baisser d'environ 5 % !



Nos membres sont satisfaits de ce renouvellement ! En effet, Gaz de Bordeaux est une structure sérieuse, réactive et qui connaît son métier. Aucun incident, aucune réclamation, aucun mauvais retour n'est venu entacher son activité depuis le 1er janvier 2017.

NOUVELLES BRÈVES

• Prix des **Tarifs Réglementés de Vente de Gaz naturel** proposés par ENGIE : Mai : + 0,4%, Juin : +2,1%

• En avril dernier, **le géant pétrolier TOTAL a acheté 74,33 % du capital de Direct Energie** devenant ainsi le 1er actionnaire du plus gros fournisseur alternatif d'électricité et de gaz en France. Les deux groupes comptent déjà un portefeuille de clients de plus de 4 millions de sites. Pour les clients Direct Energie ou TOTAL, aucun changement n'aura lieu sur leurs contrats. Les deux entités resteront indépendantes et conserveront leurs clients.

• Le **Médiateur national de l'énergie (MNE)** a publié son rapport annuel sur l'année 2017. Présenté à la presse le 28 mai 2018, Jean GAUBERT, Médiateur, a souligné la hausse de 19 % des litiges reçus en 2017 par rapport à l'année précédente. On retrouve parmi eux les pratiques commerciales douteuses de certains fournisseurs, des erreurs ou absences de facturation

ou encore des services commerciaux peu réactifs. Ce rapport est à votre disposition sur le site internet du Médiateur national de l'Énergie - www.energie-mediateur.fr ou sur le site internet du SIEM, rubrique « [Téléchargement - Divers - Documents utiles](#) ».

• Le SIEM diffuse actuellement auprès de ses collectivités membres, **une enquête sur l'intérêt du déploiement des infrastructures de recharge des véhicules électriques (IRVE)**. Le SIEM souhaite s'engager dans cette voie en maillant, de façon modérée et intelligente, le territoire marnais. Les résultats de cette enquête seront rendus publiques d'ici la fin de l'année.

En raison des nombreuses sollicitations des administrés reçues par le SIEM ou les Communes du département sur le compteur LINKY, le SIEM prépare actuellement une plaquette d'informations afin de vous aider à répondre aux questions posées.



Suivez le SIEM sur les réseaux sociaux
et sur notre site internet www.siem51.fr

