

RESSOURCE PRATIQUE · ACHAT D'ÉNERGIE PROFESSIONNEL

Le Kit Anti-Reconduction

5 courriers prêts à signer pour reprendre la main sur votre fournisseur d'énergie.

- 1 Le courrier de mise en concurrence
- 2 La lettre de non-reconduction tacite
- 3 La demande de données de consommation
- 4 La contestation d'une ligne de facture
- 5 La réponse au commercial qui presse
- + Bonus : le tableau comparatif d'offres à remplir

CABINET 100 % INDÉPENDANT

MANDATS SIGNÉS EDEN · ENBRO

LE CABINET · OPTIMI ENERGY · ÉDITION 2026

Mode d'emploi du kit

La reconduction tacite est le mécanisme le plus rentable du marché de l'énergie — pour votre fournisseur. Ces cinq courriers servent à une seule chose : remettre la décision de votre côté de la table.

Quand utiliser ces courriers

- **Courrier 1 — Mise en concurrence** : idéalement 6 à 12 mois avant l'échéance de votre contrat, pour ouvrir la consultation dans une fenêtre choisie plutôt que subie.
- **Courrier 2 — Non-reconduction tacite** : dans le respect du préavis prévu par vos conditions générales (souvent 1 à 3 mois avant l'échéance, parfois plus). C'est la lettre qui empêche le contrat de se renouveler tout seul.
- **Courrier 3 — Demande de données** : dès que vous préparez une mise en concurrence. Sans vos données de consommation, aucune cotation sérieuse n'est possible.
- **Courrier 4 — Contestation de facture** : dès qu'une ligne ne correspond pas au contrat signé. Plus la contestation est rapide, plus elle est simple.
- **Courrier 5 — Réponse au commercial** : à chaque relance téléphonique ou offre « à saisir aujourd'hui ». Quatre lignes suffisent.

Comment les envoyer

- ☐ **LRAR (lettre recommandée avec accusé de réception) ou email avec accusé de réception** : pour les courriers 1 à 4, la preuve de l'envoi et de la date compte autant que le contenu. Conservez l'accusé avec une copie du courrier.
- ☐ **Vérifiez le préavis exact dans vos CGV** avant d'envoyer le courrier 2 : la durée du préavis de non-reconduction varie d'un contrat à l'autre. C'est la seule date qui ne se rattrape pas.
- ☐ **Adaptez chaque courrier à votre situation** : remplacez tous les champs entre crochets [...], relisez les références de contrat, et supprimez ce qui ne s'applique pas à votre cas.
- ☐ **Gardez une trace** : un dossier « énergie » avec vos contrats, vos courriers envoyés, les accusés de réception et les offres reçues. C'est votre dossier de négociation.

À LIRE AVANT UTILISATION

Ces courriers sont fournis à **titre d'exemple**. Ils reflètent la pratique courante du marché B2B de l'énergie, mais chaque contrat a ses propres clauses : vérifiez toujours vos conditions générales de vente (durée, échéance, préavis, modalités de notification) avant tout envoi, et adaptez le texte à votre situation. En cas de doute sur un contrat complexe, faites-le relire — c'est précisément l'objet du Second Avis Énergie, gratuit et sans engagement (dernière page).

LE PRINCIPE QUI GOUVERNE TOUT LE KIT

Aucun de ces courriers n'est agressif, et aucun ne vous engage à quitter votre fournisseur. Leur seul effet est de transformer un renouvellement *automatique* en décision *choisie* : le fournisseur en place reste en lice — mais il concourt, comme les autres, sur une offre écrite et comparable.

Courrier de mise en concurrence

À envoyer avant l'échéance pour ouvrir la consultation.

LRAR OU EMAIL AVEC ACCUSÉ

6 À 12 MOIS AVANT L'ÉCHÉANCE

DESTINATAIRE : VOTRE FOURNISSEUR ACTUEL

MODÈLE À ADAPTER

Objet : Consultation du marché — contrat d'énergie [PDL/PCE]

Madame, Monsieur,

Notre contrat de fourniture [électricité/gaz] pour le point [PDL/PCE] arrive à échéance le [date]. Nous engageons une consultation du marché et vous invitons à nous transmettre, sous 15 jours, une offre de renouvellement écrite et détaillée précisant : le prix de la part fourniture (€/MWh), le montant de l'abonnement, la durée, le type de prix (fixe ou indexé), la ligne CEE et l'ensemble des frais annexes. Cette offre sera comparée à celles d'autres fournisseurs sur des critères identiques ; toute offre incomplète ne pourra être retenue.

Dans l'attente de votre retour, nous vous prions d'agréer nos salutations distinguées.

[Nom, fonction, société]

POURQUOI CE COURRIER FONCTIONNE

Il annonce au fournisseur en place que la comparaison aura lieu — sur des **critères écrits et identiques** pour tous. La simple existence de ce courrier change la qualité de l'offre de renouvellement que vous recevrez : un fournisseur qui sait qu'il sera comparé ne propose pas le même prix qu'un fournisseur qui compte sur la reconduction. Reportez ensuite chaque offre reçue dans le tableau comparatif en fin de kit.

Lettre de non-reconduction tacite

La lettre qui vous rend votre liberté de choix.

LRAR OU EMAIL AVEC ACCUSÉ — IMPÉRATIF

DANS LE RESPECT DU PRÉAVIS DES CGV

DESTINATAIRE : VOTRE FOURNISSEUR ACTUEL

MODÈLE À ADAPTER

Objet : Dénonciation de la reconduction tacite — contrat [référence / PDL]

Madame, Monsieur,

Par la présente, et dans le respect du préavis contractuel, nous vous notifions notre décision de ne pas reconduire tacitement le contrat [référence] à son échéance du [date]. Nous vous remercions d'en accuser réception. La fourniture se poursuivra aux conditions contractuelles en vigueur jusqu'au terme. Cette dénonciation ne préjuge pas de notre décision finale : nous restons libres de retenir votre offre si elle s'avère la plus compétitive.

Salutations distinguées.

[Nom, fonction, société]

NOTICE — À LIRE AVANT ENVOI

À envoyer **en LRAR ou par email avec accusé de réception** : la date de notification fait foi. Dénoncer la reconduction n'est **pas** résilier — la fourniture continue normalement jusqu'au terme du contrat, et vous restez entièrement libre de re-signer chez le même fournisseur si son offre est la meilleure. **Vérifiez le préavis exact dans vos CGV** : c'est la seule échéance de ce kit qui ne se rattrape pas une fois passée.

Demande de données de consommation

Vos données vous appartiennent — exigez-les.

LRAR OU EMAIL AVEC ACCUSÉ

DÈS LA PRÉPARATION DE LA CONSULTATION

DESTINATAIRE : VOTRE FOURNISSEUR ACTUEL

MODÈLE À ADAPTER

Objet : Demande de données de consommation — [PDL/PCE]

Madame, Monsieur,

Afin de préparer la mise en concurrence de notre contrat, nous vous demandons de nous communiquer : notre consommation annuelle de référence (CAR), la courbe de charge si notre compteur est communicant, et l'historique de consommation des 24 derniers mois. Ces données nous appartiennent et nous sont nécessaires pour obtenir des offres précises.

Nous vous en remercions par avance.

[Nom, fonction, société]

POURQUOI CES TROIS DONNÉES

La **CAR** et l'**historique 24 mois** permettent à tout fournisseur consulté de coter votre profil réel plutôt qu'un profil type — donc d'affiner son prix. La **courbe de charge** (consommation enregistrée par pas de 10 à 30 minutes sur compteur communicant) révèle vos pointes et vos creux : elle sert aussi à vérifier votre puissance souscrite. Un fournisseur qui tarde à transmettre ces données retarde votre consultation : l'envoi avec accusé de réception date votre demande.

Contestation d'une ligne de facture

Ton ferme, argumenté, sans menace.

LRAR OU EMAIL AVEC ACCUSÉ

DÈS RÉCEPTION DE LA FACTURE LITIGIEUSE

DESTINATAIRE : VOTRE FOURNISSEUR ACTUEL

MODÈLE À ADAPTER

Objet : Contestation — facture n° [numéro] du [date]

Madame, Monsieur,

Nous contestons la ligne suivante de la facture citée en objet :

[désignation de la ligne / montant]. Nous vous demandons de nous en fournir l'explication écrite ainsi que le justificatif contractuel correspondant. Dans l'attente de votre réponse, nous procédons au règlement sous réserve expresse de la part contestée.

Salutations distinguées.

[Nom, fonction, société]

NOTICE — LES MOTIFS DE CONTESTATION LES PLUS FRÉQUENTS

- **Prix différent du contrat signé** : le €/MWh facturé ne correspond pas à celui du contrat, parfois dès la deuxième année.
- **Ligne CEE modifiée en cours de contrat** : une contribution présentée comme fixe qui augmente sans avenant signé.
- **Pénalités de dépassement non prévues** : des frais qui n'apparaissent nulle part dans les conditions acceptées.

LE TON JUSTE

Ferme mais **non menaçant** : vous demandez une explication écrite et un justificatif contractuel — rien de plus, rien de moins. Le règlement « sous réserve expresse de la part contestée » montre votre bonne foi tout en préservant intégralement vos droits sur la ligne litigieuse.

Réponse au commercial qui presse

Email court — inverse le rapport de force en 4 lignes.

SIMPLE EMAIL

À CHAQUE RELANCE OU « OFFRE À SAISIR »

DESTINATAIRE : TOUT DÉMARCHEUR OU COMMERCIAL

MODÈLE À ADAPTER

Objet : Votre proposition

Bonjour,

Merci pour votre proposition. Par principe, aucune décision énergie n'est prise dans notre entreprise sans comparaison écrite et sans second avis indépendant. Merci de me confirmer votre offre par écrit, avec la décomposition complète du prix ; elle sera étudiée dans ce cadre.

Cordialement, [Nom]

NOTICE — LA FAUSSE URGENCE

Une offre « qui expire dans 48 h » est presque toujours re-proposable : les vraies fenêtres de marché existent, mais elles s'expliquent par écrit — elles ne se hurlent pas au téléphone. Ce simple email inverse le rapport de force : le commercial sérieux enverra sa décomposition écrite ; l'autre ne rappellera pas, et c'est une information en soi.

FAITES-EN UNE RÈGLE D'ENTREPRISE

Communiquez cette phrase — « aucune décision énergie sans comparaison écrite et second avis indépendant » — à toute personne susceptible de décrocher : standard, comptabilité, direction. Un démarcheur ne peut rien contre une règle appliquée par toute l'entreprise.

Tableau comparatif d'offres



Trois offres, huit critères, une seule règle : on ne compare que ce qui est écrit. Reportez ici chaque offre reçue à la suite de votre courrier de mise en concurrence.

Critère	Offre A	Offre B	Offre C
Prix fourniture (€/MWh)			
Abonnement mensuel			
Durée			
Type de prix (fixe/indexé)			
Ligne CEE			
Frais annexes			
Clause de volume (take-or-pay)			
Frais de résiliation anticipée			

À remplir uniquement à partir d'offres écrites — jamais d'un chiffre annoncé au téléphone.

LE MESSAGE CLÉ DE CE TABLEAU

Comparer des **prix** est facile : trois nombres sur une ligne. Comparer des **contrats** — clauses de volume, mécanisme d'indexation, prix de sortie, révisabilité de la ligne CEE — est un métier : c'est dans les cinq dernières lignes de ce tableau que se cachent les mauvaises surprises, pas dans la première. Et aucun chiffre ne peut être promis avant l'analyse de **vos** documents : profil de consommation, segment, échéance et fenêtre de marché changent tout.

TROIS RÉFLEXES EN REMPLISSANT

- **Coût complet annuel** : un €/MWh d'appel peut être compensé par un abonnement gonflé ou une ligne CEE révisable — additionnez tout, sur un an.
- **Case vide = question à poser** : si une offre ne permet pas de remplir une ligne, exigez l'information par écrit avant toute décision.
- **Offre incomplète = offre non retenue** : c'est le principe annoncé dans votre courrier de mise en concurrence. Tenez-le.

ET MAINTENANT ?

Faites analyser vos offres gratuitement.

Envoyez-nous une facture ou vos devis : réponse sous 24 h. Vous recevez une analyse chiffrée et une recommandation claire — y compris, si c'est la bonne réponse, « ne changez rien ». Gratuit, sans engagement, sans démarchage.

optimienergy.fr

contact@optimienergy.fr

06 12 78 49 32

CABINET 100 % INDÉPENDANT

MANDATS SIGNÉS EDEN · ENBRO

RÉMUNÉRÉ PAR LE FOURNISSEUR, JAMAIS PAR LE CLIENT

Transparence : le Cabinet est un cabinet de courtage 100 % indépendant, sans lien capitalistique avec un producteur ou un fournisseur d'énergie. Il travaille sur mandats fournisseurs écrits et signés — notamment EDEN et ENBRO — et est rémunéré par le fournisseur, uniquement en cas de signature d'un contrat : rien n'est jamais facturé au client. Les courriers de ce kit sont fournis à titre d'exemple ; ils doivent être adaptés à votre situation et vérifiés au regard de vos conditions contractuelles avant tout envoi. Aucun élément de ce document ne constitue une promesse d'économie, un conseil juridique personnalisé ou un engagement contractuel. Vous recevez ce document parce que vous l'avez demandé ; vous pouvez vous désinscrire de nos communications à tout moment (lien en pied de chaque e-mail ou demande à contact@optimienergy.fr) et exercer vos droits sur vos données personnelles à cette même adresse.