

NOUVEAUTÉ



LE MARCHÉ DES CEE : RÉUSSIR LA P5, PRÉPARER LA P6

A quel prix l'objectif de la P5 sera-t-il atteint ? Quels canaux de collecte de CEE privilégier ? Quelles opportunités pour la filière de la rénovation énergétique ?

Découvrez dans cette étude :

- ▶ **Un décryptage de la réalité du marché des certificats d'économie d'énergie** et de ses enjeux (évolutions réglementaires, politique de rénovation énergétique...)
- ▶ **La dynamique de production** des CEE classiques et des CEE précarité et les opportunités marchés associées
- ▶ **Une cartographie des acteurs clés du marché** (obligés, délégataires, mandataires...)
- ▶ **Les stratégies gagnantes** des obligés et des délégataires pour collecter des CEE



MARKET TRENDS

Nos perspectives d'évolution du marché français des CEE



Sabrina TIPHANEAUX

Expert du secteur
Energie - Environnement



@STiphaneaux

INTENSIFIER LA COLLECTE DE CEE

Le dispositif des certificats d'économie d'énergie est la pièce maîtresse de la politique d'efficacité énergétique française. Il permet à la fois de limiter nos émissions de gaz à effet de serre, d'améliorer notre souveraineté énergétique, tout en réduisant les factures. De plus, il a l'énorme vertu, pour le gouvernement, de ne rien coûter puisqu'il est supporté par les fournisseurs d'énergie (et donc leurs clients).

A un peu plus d'un an de la fin de la cinquième période, le rythme de production de CEE est bon, en ligne avec l'objectif ambitieux de 3 100 TWh cumac. Il ne faut pas relâcher l'effort pour l'atteindre et préparer la sixième période dont l'objectif annuel pourrait être doublé. Les règles du jeu ne sont pas encore connues pour la P6, mais les ambitions affichées par les autorités sont, une nouvelle fois, en très nette hausse.

Les fournisseurs d'énergie obligés (Carrefour, EDF, Engie, Leclerc, TotalEnergies...) et les délégataires (Effy, Eqinov, Hellio, Sonergia, Vos Travaux Eco...) se livrent une concurrence féroce pour collecter des certificats. Ils mènent des stratégies multicanales reposant sur des réseaux de prescripteurs, le financement de programmes, des primes versées directement aux consommateurs... L'intensité concurrentielle devrait aller croissante au fur et à mesure de la fin de la P5 et de la définition des contours de la P6.

Quel en sera l'impact sur les prix des CEE dans les deux ans à venir ? Comment le jeu concurrentiel va-t-il évoluer d'ici la fin de la P5 ? Quelles perspectives pour le marché des CEE ?

Méthodologie



DESK RESEARCH

Un état des lieux précis de l'actualité réglementaire et concurrentielle du marché de des CEE.



BENCHMARK

Des business cases sur les stratégies gagnantes des fournisseurs d'électricité et des délégataires.



APPROCHE PROSPECTIVE

La capacité du secteur à atteindre les objectifs de la P5 et les perspectives d'évolution des prix des CEE.



Plan de l'étude

Aller à l'essentiel : synthèse de l'étude

Le cadre d'application des CEE

Analyse des éléments clés du dispositif des CEE : principes du mécanisme, évolution des objectifs, parties prenantes...

La dynamique de production des CEE

L'état des lieux du marché : production de CEE classiques et précarité, typologie de la production (opérations standardisées, opérations spécifiques et programmes), évolution des prix...

Tour d'horizon des forces en présence

Analyse de la chaîne de production des CEE et comparaison des acteurs du dispositif

Benchmark des stratégies de collecte des CEE

Production en propre, achat sur le marché, recours à des prescripteurs... quelles sont les stratégies les plus efficaces pour collecter des CEE ?

Les perspectives d'ici la fin de la P5

Les objectifs seront-ils tenus ? Sous quelles conditions ? Comment vont évoluer les prix des CEE ?



PÉRIMÈTRE DE L'ÉTUDE

Les acteurs analysés

- ▶ Fournisseurs d'électricité, de gaz naturel, de fioul, de GPL
- ▶ Distributeurs de carburants
- ▶ Exploitants de réseaux de chaleur et de froid
- ▶ Délégués
- ▶ Mandataires

Les segments de CEE étudiés

- ▶ CEE classiques
- ▶ CEE précarité



Parmi les entreprises analysées

Adeena

AIDEE

Antargaz

Auchan

Avia

BP

Butagaz

Capital Energy

Carrefour

Dyneff

E.Leclerc

EBS Energie

Economie
d'Énergie

EDF

Effy

Engie

ENI

Eqinov

GreenYellow

Hellio

Intermarché

Leyton

Picoty

Premium Energy

Primagaz

Sonergia

Vos Travaux Eco

TotalEnergies

... et bien d'autres

▶ Rendez-vous sur notre site www.lesechos-etudes.fr pour télécharger un extrait et consulter le plan détaillé de l'étude



QUI SOMMES-NOUS ?

Depuis plus de 35 ans, **Les Echos Etudes** aide les décideurs à anticiper les tendances de leur marché et capter de nouvelles opportunités d'affaires.

Tendances émergentes, scénarios prospectifs, valorisation de marchés, data inédites : nos études vous permettent de prendre un temps d'avance !

Découvrez, également, nos offres sur-mesure pour :

- vous accompagner dans la mise en œuvre de votre plan stratégique : estimation de potentiel, positionnement d'offre, insights consommateurs...
- valoriser votre expertise et répondre à vos enjeux de communication grâce à nos baromètres et études co-brandées.

CES ÉTUDES POURRAIENT ÉGALEMENT VOUS INTÉRESSER :

- ▶ **Marché de l'électricité : la bataille est relancée**
Quelles sont les stratégies de vente les plus efficaces, alors que la nouvelle donne post-crise énergétique rebat le jeu de la concurrence ?
- ▶ **Équipements de chauffage : priorité à la décarbonation**
Quelles opportunités offertes par la révolution des modes de chauffage résidentiel ?
- ▶ **Le marché de la rénovation énergétique des logements**
Le coup d'accélérateur est donné

Bon de commande

Le marché des CEE : réussir la P5, préparer la P6

Version PDF

- Pour 1 utilisateur*
3 350 € HT - 3 534,25 € TTC (TVA à 5,5%)
- De 2 à 5 utilisateurs*
4 355 € HT - 4 594,53 € TTC (TVA à 5,5%)
- De 6 à 10 utilisateurs*
5 025 € HT - 5 301,38 € TTC (TVA à 5,5%)
- Plus de 10 utilisateurs*, nous contacter

Version papier

- 3 350 € HT - 3 534,25 € TTC (TVA à 5,5%)

Option papier

- Oui, je souhaite recevoir un ou plusieurs exemplaires papier pour 335 € HT (TVA à 5,5%) l'unité, en plus de l'achat d'une version PDF.

Nombre d'exemplaires :

Option présentation orale de l'étude par l'expert auprès de vos équipes.

- Pour une présentation personnalisée, nous vous proposons un accompagnement sur-mesure.

Contactez nous au 01.49.53.63.00

Email : etudes@lesechos.fr.

Coordonnées de l'utilisateur final

(Si plusieurs utilisateurs, nous communiquer leurs coordonnées accompagnées de ce bon de commande)

Nom : Prénom :

Fonction : Société :

Adresse :

Tél. : E-mail :

Facturation

Société :

Adresse :

E-mail :

SIRET :

Règlement

- Virement (RIB 31489/00010/00219548733/47 Crédit agricole - CIB)
- Chèque à l'ordre des Echos Solutions
- Carte bancaire sur lesechos-etudes.fr
- Règlement à réception de facture

Date :/...../..... Signature :

* L'article L.122-5 du Code de la propriété intellectuelle n'autorise que les copies ou reproductions strictement réservées à l'usage privé du copiste et non destinées à une utilisation collective. En complétant ce formulaire, j'accepte les conditions générales de ventes et d'utilisation qui sont disponibles sur le site www.lesechos-etudes.fr

Les Echos Etudes collecte et traite vos données personnelles aux fins de gestion de votre commande. Si vous y consentez, vos données, notamment votre numéro de téléphone, pourront être utilisées à des fins de prospections commerciales par le groupe Les Echos Le Parisien et/ou ses partenaires.

Conformément à la réglementation en vigueur, vous disposez d'un droit d'accès, de rectification, d'opposition, de limitation, de suppression et de portabilité de vos données.

Pour en savoir plus sur vos droits et nos traitements, consultez notre politique de confidentialité sur notre site internet www.lesechos-etudes.fr

Si vous souhaitez recevoir de notre part des offres de produits et services analogues, vous pouvez cocher cette case

Si vous souhaitez recevoir les offres de Groupe Les Echos Le Parisien, merci de cocher cette case

Si vous souhaitez recevoir les offres des partenaires du Groupe Les Echos Le Parisien, merci de cocher cette case

