

# FLAMBÉE DES TARIFS DE L'ÉNERGIE :

## Comprendre le marché de l'Énergie pour réduire les charges de copropriété face à l'augmentation des tarifs

**DURÉE**  
3H30

À l'issue de  
cette formation,  
vous recevrez  
une attestation de  
formation valable  
pour le décompte  
d'heures nécessaires  
au renouvellement  
de la carte  
professionnelle.

### OBJECTIFS

- Appréhender son devoir de Conseil et de Mise en Concurrence dans la limite du cadre légal
- Connaître le Marché de l'Énergie et les différents Acteurs
- Maîtriser les risques d'une mauvaise gestion
- Savoir identifier des solutions face à la complexité d'un marché en constante évolution
- Être capable de proposer et d'argumenter les solutions aux copropriétaires
- Gain de temps et économies d'échelle

### LE PUBLIC CONCERNÉ

Les professionnels de l'immobilier

### LES PRÉ-REQUIS

Aucun

### INTERVENANT

Maxime GIBERT - Directeur du Développement chez AEF et formateur



#### INTRODUCTION

##### BIENVENUE + PRÉSENTATION DU COURS ET DES OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES



#### PARTIE 1

##### LE MARCHÉ DE L'ÉNERGIE (THÉORIE)

- La Libéralisation : Principes, Nature et Effets :
  - Avant : Un Monopole
  - Après : Les différents Acteurs et leurs Rôles
- L'origine de nos Énergies :
  - Électricité Les différents modes de production
  - Gaz : Répartition des Importations
- Les Tendances des Marchés :
  - Les Différents Facteurs d'influence : Situation Géopolitique, Crises, Météo...



#### PARTIE 2

##### VOS OBLIGATIONS - VOTRE MÉTHODE ACTUELLE (ÉCHANGE)

- Devoir de Conseil
- Mise en Concurrence
- Négociation
- Anticipation= sécurisation des budgets



#### PARTIE 3

##### CAS CONCRETS (PRATIQUE)

- Les différents Contrats :
  - Fixes, Indexés, l'ARENH : avantages/inconvénients
- Obligations Contractuelles :
  - Les Durées d'Engagement, La Tacite reconduction, Préavis de résiliation.
- Exemples concrets de mauvaise gestion :
  - Frais de résiliation, Manque d'anticipation, Turn-Over



#### SYNTHÈSE DU COURS ET CONCLUSION



#### TEST D'ÉVALUATION + RÉPONSE AUX QUESTIONS + REMERCIEMENT

### ASSISTANCE TECHNIQUE

Référent ESI dédié à  
l'assistance technique  
de la formation  
joignable au :  
01 71 06 30 30  
ou par mail :  
fcontinue@fnaim.fr

### MOYENS TECHNIQUES

Accès par ZOOM ou  
Go To Training, lien de  
connexion transmis par  
mail au participant

### MOYENS PÉDAGOGIQUES

Support pédagogique  
et quizz d'évaluation  
finale

