

Étude METI x ENGIE E&C

Avril 2026

Observatoire ETI des énergies



engie

meti
MOUVEMENT DES ENTREPRISES DE TAILLE INTERMÉDIAIRE
LES ENTREPRISES DE LONG TERME



Contexte & périmètre de l'enquête

PÉRIODE

Du 14 janvier au 6 février 2026

CIBLEMETI et E&C

1500 ETI interrogées
48 % des répondants issus du secteur de l'Industrie

ENQUÊTE

- 10 thématiques
- 54 questions

OBJECTIFS

Enquête conjointe METI et ENGIE Entreprises et Collectivités pour **identifier les préoccupations des ETI françaises en matière énergétique.**

Répondants

RÉGIONS

Auvergne-Rhône-Alpes 7%	Bourgogne-Franche-Comté 9%
Bretagne 5%	Centre-Val de Loire 10%
Grand Est 13%	Hauts-de-France 3%
Île-de-France 28%	La Réunion <1%
Normandie 6%	Nouvelle-Aquitaine 7%
Occitanie 2%	Pays-de-Loire 9%
Provence-Alpes-Côte d'Azur <1%	

CHIFFRE D'AFFAIRES

< 50 M€ 20%
Entre 50 et 250 M€ 47%
Entre 250 et 500 M€ 13%
Entre 500 M€ et 1Mds€ 14%
> 1 Mds€ 6%

SECTEURS D'ACTIVITÉS

Biens de consommation / Luxe 4%	BTP / Immobilier / Construction 9%
Conseil 4%	Distribution 11%
High-tech 2%	Industrie 48%
Service 20%	Transport / Logistique 2%

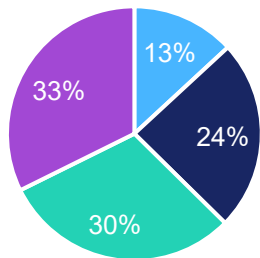
01

Les ENSEIGNEMENTS

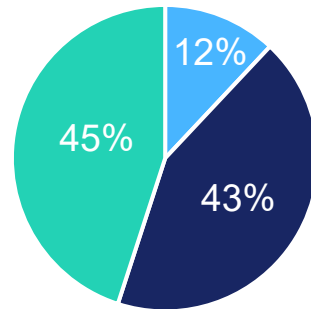


1. Profils des ETI

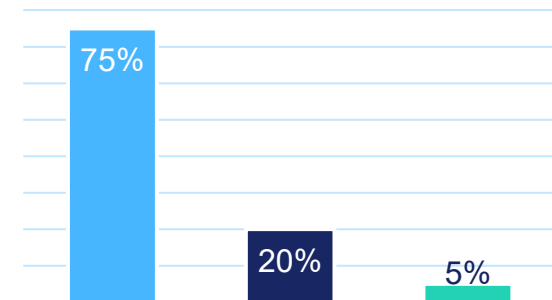
Type d'énergie consommé, durée moyenne des contrats & type de prix



- Electricité
- Electricité + Renouvelable
- Electricité + Gaz
- Electricité + Gaz + Renouvelable



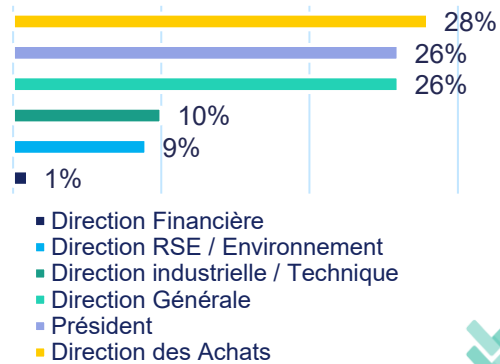
- 1 an
- 2 ans
- 3 ans



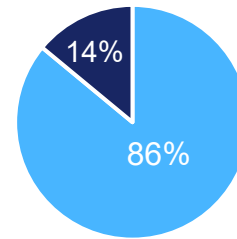
- Prix fixe
- Prix indexé
- Prix fixe & indexé

2. Gouvernance, pilotage et priorités stratégiques

Qui est en charge de la stratégie énergétique dans votre entreprise ?



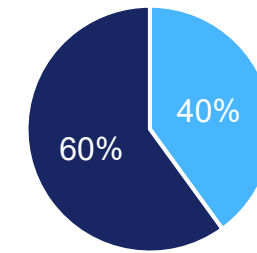
Vos équipes disposent-elles des compétences et des expertises nécessaires pour mener à bien votre stratégie et plans d'actions en matière énergétique ?



■ Oui ■ Non



Avez-vous recours à un prestataire pour vous accompagner dans vos stratégies d'achat ?



■ Oui ■ Non



La stratégie énergétique des ETI est un pilotage partagé entre :

- La Direction des Achats
- Et la Direction Générale



Quelles sont les compétences et expertises manquantes ?

- Manque de **temps** et de **ressources humaines**
- Manque d'**expertise énergie** en interne
- Difficulté à **comprendre les prix, les coûts et les factures**
- Manque de compétences en **négoiation des contrats**
- **Absence de pilotage global** clair de la stratégie énergétique

2. Gouvernance, pilotage et priorités stratégiques



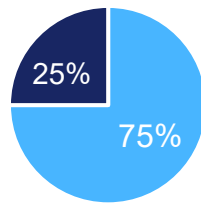
Comment avez-vous fait évoluer votre gouvernance du sujet énergie avec la flambée des prix 2022-2024 ?

La crise a fait basculer l'énergie d'un sujet achats à un enjeu stratégique, piloté par la direction générale et sécurisé par l'expertise externe :

- **28% Achat et renégociation des contrats : renégocier, relancer des AO, sécuriser les contrats et les prix** pour limiter l'exposition à la flambée.
- **18% Remontée du sujet à la DG / Comex** avec centralisation des décisions et validation des contrats.
- **13% Sécurisation et optimisation** via courtiers et prestataires : sécuriser les décisions, la veille et les négociations.
- 7% Mutualisation & gouvernance groupe
- 6% Sobriété & optimisation des consommations
- 4% Autoproduction / photovoltaïque
- 4% Pas d'évolution (contrats protecteurs)

3. Vision stratégique et perception du contexte énergétique

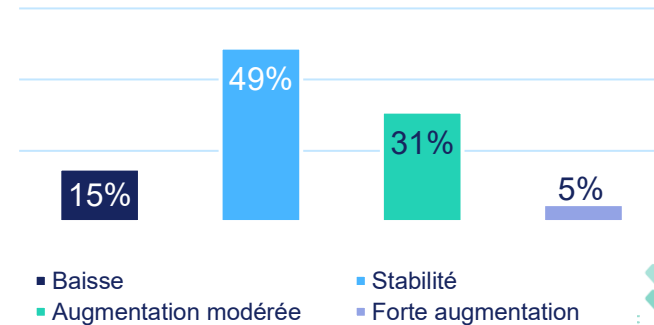
La crise des énergies a-t-elle changé votre rapport à l'énergie ?



■ Oui ■ Non



À horizon fin 2026, comment anticipez-vous l'évolution du coût de l'électricité sur votre modèle d'affaires ?



■ Baisse ■ Stabilité
■ Augmentation modérée ■ Forte augmentation



Pouvez-vous expliquer votre rapport à l'énergie ? (Vision Engie E&C)

- **Sobriété énergétique** (réduction des consommations, pilotage optimisé des bâtiments)
- **Optimisation des contrats** (achats anticipés, contrats plus courts, mutualisation)
- **Investissements décarbonés** (photovoltaïque, ombrières, biomasse, actions post-audits)
- **Mobilité bas-carbone** (réduction des déplacements, électrification progressive des flottes)
- **Sensibilisation interne** (communication, engagement RSE, mobilisation des équipes)
- **Leviers limités pour certains** (faible consommation, locaux loués, contraintes techniques)



Plus d'1/3 des ETI anticipent une hausse du coût de l'électricité, quand 50% d'entre elles projettent une stabilisation.

3. Vision stratégique et perception du contexte énergétique



En quelques mots, comment décririez-vous votre état d'esprit à l'égard du contexte énergétique actuel ?

1. Vigilance prudente et attentive ≈ 40 %

- Forte **incertitude structurelle** liée au contexte géopolitique et réglementaire
- **Surveillance permanente des prix** et anticipation des renouvellements de contrats
- Besoin de **stabilité à moyen / long terme**, sans illusion de contrôle total
- Énergie perçue comme un **risque à piloter**, plus que comme un simple poste de coût

2. Sérénité relative à court / moyen terme ≈ 30 %

- **Contrats sécurisés (3–4 ans)** et prix revenus à des niveaux jugés acceptables
- Impact **modéré sur les coûts** pour les entreprises peu énergivores
- Actions de **sobriété énergétique déjà ancrées**
- Sentiment que le pic de crise est passé, **sans naïveté sur l'avenir**

3. Inquiétude structurelle et critique du cadre politique ≈ 20 %

- **Crainte pour la compétitivité industrielle** et les marges
- Sentiment d'un **pilottage politique incohérent** (France / Europe)
- Rejet du fait que la **transition énergétique pèse sur les factures**
- Méfiance durable vis-à-vis des fournisseurs et des mécanismes de marché

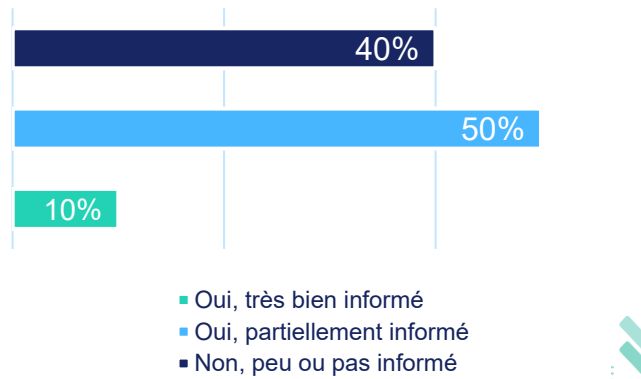
4. Opportunisme et transformation énergétique ≈ 10 %

- Accélération des **investissements (PV, récupération de chaleur, ENR)**
- Recherche d'**autonomie énergétique partielle**
- L'énergie vue aussi comme un **levier de transformation et de décarbonation**
- Logique d'**anticipation et de diversification** des approvisionnements

4. Fin de l'ARENH (Accès Régulé à l'Energie Nucléaire Historique)

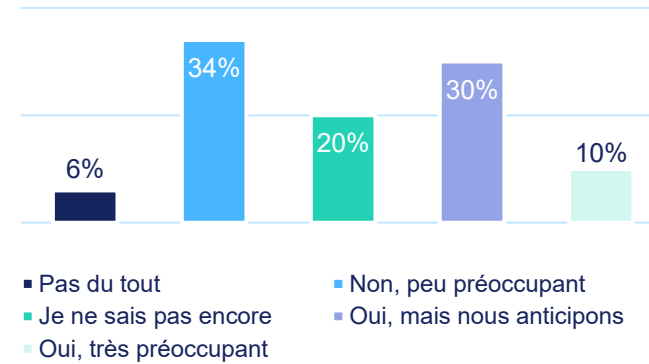
et évolutions réglementaires

Selon vous, êtes-vous suffisamment informé(e) à propos du dispositif post-ARENH prévu en 2026 ?



90% des dirigeants d'ETI ne se considèrent pas pleinement informés du dispositif post-ARENH à ce stade.

Selon vous, ce changement représente-t-il un risque pour le modèle d'affaires de votre entreprise ?



40% des ETI considèrent que le post-ARENH présente un risque pour leur modèle d'affaires.

4. Fin de l'ARENH (Accès Régulé à l'Energie Nucléaire Historique)

et évolutions réglementaires



Quels éléments vous semblent essentiels pour garantir la compétitivité des entreprises comme la vôtre ?

1. Prévisibilité = compétitivité ~35%

Visibilité pluriannuelle (3–5 ans), stabilité, anticipation, sécurisation des budgets et des investissements.

C'est **le thème le plus cité** : demandes répétées de stabilité, visibilité long terme, prévisibilité des règles et des coûts.

2. Prix et volatilité : le “nerf de la guerre” ~33%

Niveau de prix acceptable, tarifs compétitifs, réduction des fluctuations, contrats adaptés.

Très fortement corrélé au 1er : **le prix compte, mais surtout sa stabilité** et la capacité à lisser la volatilité.

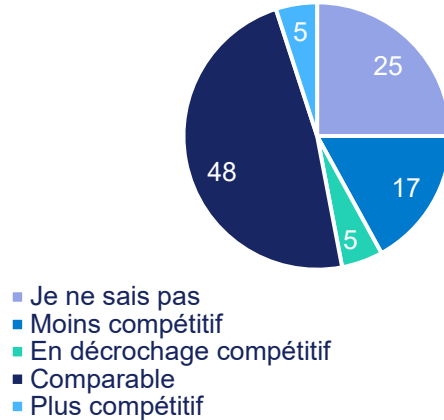
3. Au-delà de l'énergie : fiscalité & coût du travail ~14%

Pression fiscale, taxes (dont énergie), charges sociales, coût de la main-d'œuvre.

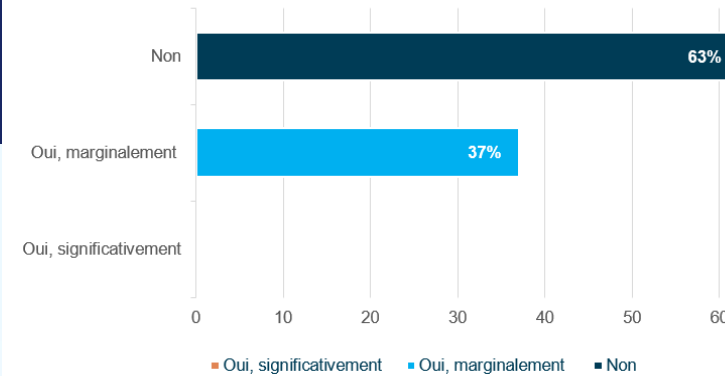
Pour une part significative des répondants, **ces leviers sont parfois plus déterminants que l'énergie elle-même**, selon le secteur.

5. Compétitivité et concurrence internationale

Comment situez-vous votre entreprise par rapport à vos concurrents européens ou mondiaux en matière de coût de l'énergie (effets sur votre compétitivité structurelle) ?



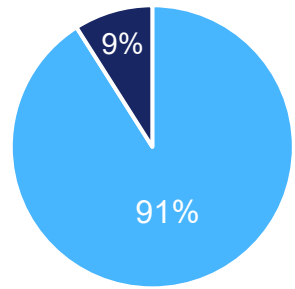
Avez-vous dû adapter votre stratégie de production ou de développement en raison des coûts énergétiques de ces trois dernières années ? (**Vision E&C**)



48% des ETI considèrent que la situation de leur entreprise est comparable à leurs concurrents européens ou mondiaux, tandis que 22% se sentent en décrochage et moins compétitifs.

6. Sobriété, achats et décarbonation des usages

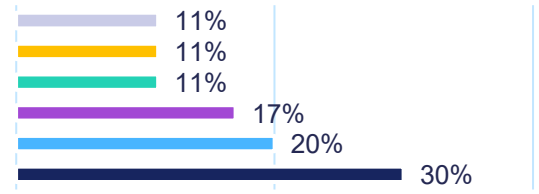
Êtes-vous dans une démarche de décarbonation de vos usages ?



■ Oui ■ Non



Quels principaux éléments pourraient être un frein dans votre objectif de transition énergétique ?



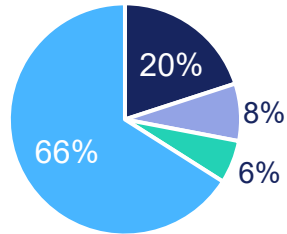
- Coût
- Technique ou juridique
- Complexité réglementaire
- Manque d'expertise
- Manque de temps
- Manque de RH



91% des ETI ont entamé une décarbonation de leurs usages.

6. Sobriété, achats et décarbonation des usages

Avez-vous pris des mesures pour décarboner l'énergie que vous consommez ?



- Non
- Non, pas prioritaire pour moi
- Non, pas encore
- Oui



Près de 70% des ETI ont pris des mesures pour décarboner.

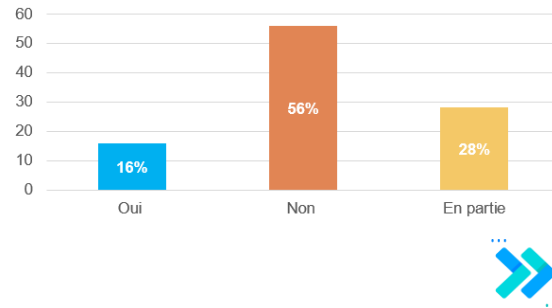


Quelles mesures avez-vous prises ?

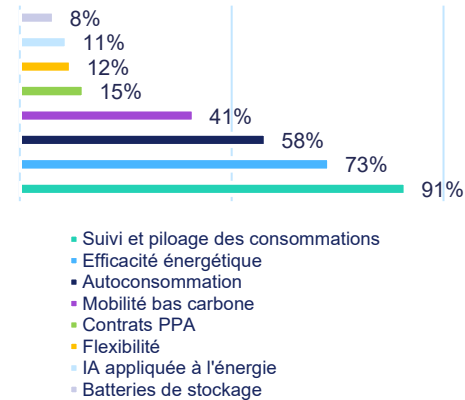
- **Électrification des usages / sortie gaz-fioul ~30 % :**
bascule vers l'électricité (PAC, géothermie, électrification des process), objectif explicite de sortie du gaz/fioul.
- **Photovoltaïque & électricité renouvelable ~28 % :**
déploiement massif de panneaux PV (toitures, ombrières), autoconsommation, contrats d'électricité verte / PPA.
- **Mobilité et flotte décarbonées ~22 % :**
renouvellement des flottes en véhicules électriques ou biogaz, mobilité douce (vélo).
- **Sobriété & efficacité énergétique ~20 % :**
réduction des consommations via GTB, audits, rénovation, LED, récupération de chaleur.

6. Sobriété, achats et décarbonation des usages

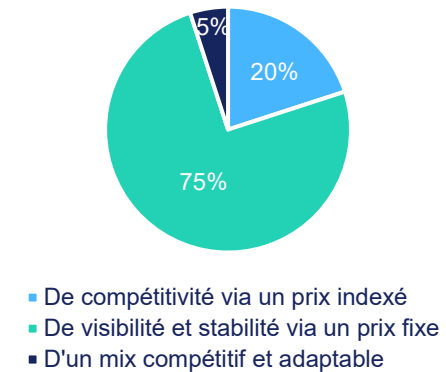
Si vous consommez actuellement du gaz, envisagez-vous à moyen terme (d'ici 2030) de basculer ces usages vers l'électricité ? (Vision Engie E&C)



Avez-vous ou envisagez-vous de mettre en place l'un des dispositifs suivants ?



Concernant le type de prix de votre fourniture d'énergie, êtes-vous à la recherche en priorité :



Pouvez-vous nous en dire plus ?

- **Orientation favorable à l'électrification**, avec des basculements déjà engagés ou envisagés, souvent de manière partielle.
- **Transition conditionnelle** à la faisabilité technique des procédés et équipements (compatibilité matériaux, fours, etc.).
- **Freins économiques importants** : investissements lourds, coûts d'adaptation et d'augmentation de puissance.
- **Maintien d'un mix énergétique** pour certains usages où le gaz reste indispensable mais incompressible.

6. Sobriété, achats et décarbonation des usages



Avez-vous identifié des moyens pour rendre votre modèle d'affaire moins dépendant des sujets énergétiques ?

La dépendance énergétique est majoritairement jugée faible ; quand des actions existent, elles sont pragmatiques, locales et incrémentales.

1. Pas de levier / modèle peu dépendant - 78%

- Énergie non critique / marginale
- Peu ou pas d'alternative identifiée

2. Sobriété & optimisation ≈ 26% (thème dominant parmi les “oui”)

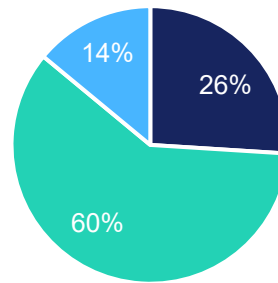
- Réduire les consommations (process, équipements)
- Isolation / optimisation long terme

3. Actions ciblées et partielles - 22% de “oui”

- Autoconsommation solaire / biomasse
- Mobilité & flottes / sécurisation contrats

7. Optimisation des process de production

Avez-vous engagé une démarche d'optimisation de vos process de production pour faire baisser vos coûts énergétiques (période de production, process) ?



■ Non, pas encore

■ Partiellement

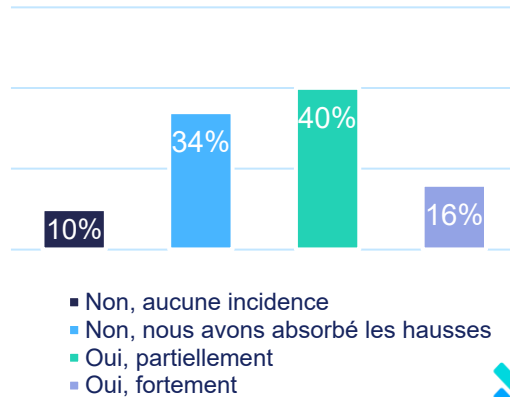
■ Oui, largement



Près de 75% des ETI ont engagé largement ou partiellement des démarches d'optimisation de leurs process de production.

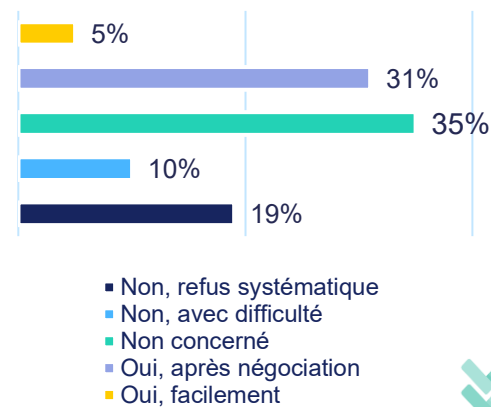
8. Relation client et chaîne de valeur

Depuis 2022, le coût de l'énergie a-t-il eu un impact sur vos prix de vente ?



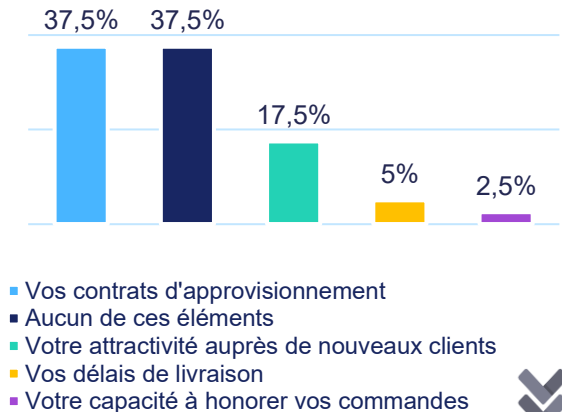
La crise énergétique a eu un impact sur les prix de vente de la majorité des ETI.

Vos clients ont-ils accepté des révisions tarifaires liées à la hausse des coûts énergétiques ?



1 ETI sur 3 a dû absorber la hausse des coûts énergétiques.

La volatilité des prix de l'énergie a-t-elle affecté :



La volatilité des prix de l'énergie a affecté les contrats d'approvisionnement à hauteur de 37,5% et l'attractivité des nouveaux clients à 17,5%.

8. Relation client et chaîne de valeur



Selon vous, dans quelle mesure les enjeux énergétiques vont durablement modifier les équilibres dans votre secteur ou même votre positionnement stratégique sur le marché ?

Pas de rupture immédiate, mais l'énergie devient un facteur structurel de compétitivité à moyen-long terme.

1. Impact faible / non différenciant à court terme ~ 40 %

Énergie perçue comme une charge parmi d'autres, surtout dans les **activités de services** ; hausses partagées par tous, peu d'effet sur le positionnement.

2. Impact structurel indirect à moyen / long terme ~ 30 %

Effets durables via **décarbonation, normes CO₂, approvisionnements, transports et investissements**.

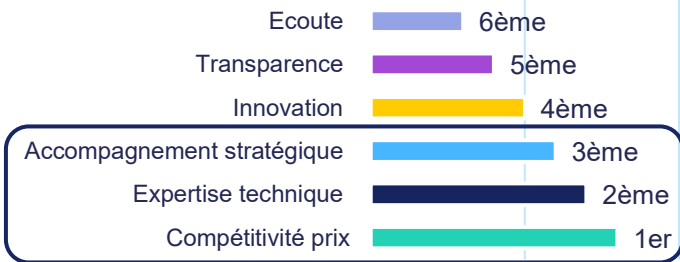
3. Facteur de compétitivité / repositionnement ~ 20 %

Risque face à la concurrence internationale mais aussi **levier de différenciation** (énergie bas carbone, critères clients).

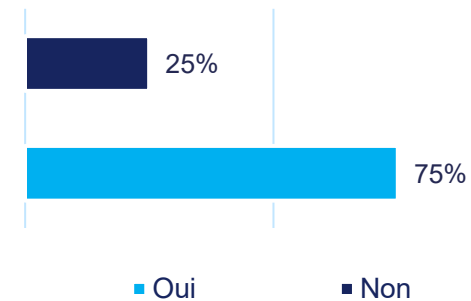
4. Incertitude / NSP ~10 %

9. Relation avec votre fournisseur d'énergie

Qu'attendez-vous prioritairement de votre fournisseur d'énergie ?
(classement par ordre de priorité : 1 étant une priorité forte pour votre entreprise)



Estimez-vous que votre fournisseur devrait vous aider à simplifier l'énergie ?

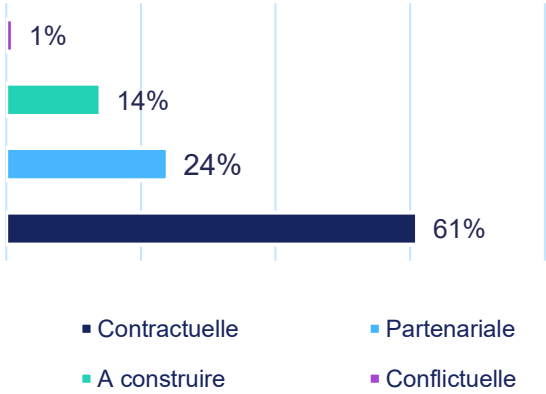


Pouvez-vous nous dire sur quels critères ?

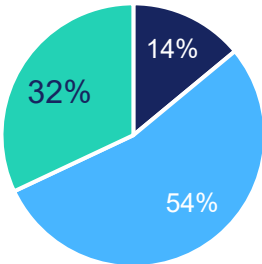
- **Lisibilité et simplification** : forte attente de tarifs, factures et ajustements plus clairs, avec des nomenclatures harmonisées entre fournisseurs et une meilleure compréhension des impacts géopolitiques.
- **Suivi et analyse des consommations** : besoin d'un accès en temps réel, d'un historique fiable et d'outils facilitant l'analyse et l'identification de leviers d'optimisation.
- **Accompagnement et conseil** : demande d'un fournisseur proactif, apportant des recommandations personnalisées (puissance, taxes, efficacité, économies d'énergie).
- **Soutien à la transition énergétique** : aide pour orienter les choix de décarbonation et accéder aux dispositifs de financement des investissements.
- **Transparence et stabilité** : importance de prix stables, d'une transparence accrue et, pour certains, du recours à un tiers de confiance pour sécuriser la relation.

9. Relation avec votre fournisseur d'énergie

Comment qualifieriez-vous votre relation actuelle avec votre fournisseur ?



Quelle est votre perception de la digitalisation de la relation client dans le domaine de l'énergie ?



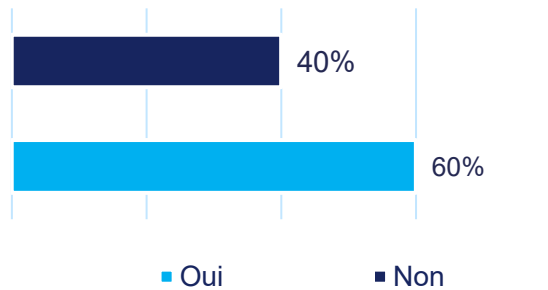
■ Négative ■ Neutre ■ Positive



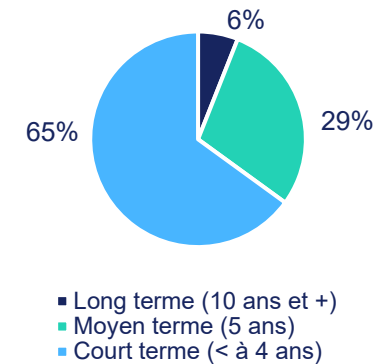
60% qualifient la relation avec leur fournisseur comme « contractuelle » et 24% comme « partenariale ».

10. Perspectives, besoins et propositions

Envisagez-vous une intensification de l'électrification de vos usages ?



Envisageriez-vous de conclure vos contrats d'énergie sur :



Si oui, lesquels ?

- **Conversion des usages gaz vers l'électricité**, notamment pour la production de vapeur, le chauffage des bâtiments et certains process industriels (four de thermolaquage, séchage, cuisson de peinture).
- **Électrification accrue de la mobilité**, avec le développement des flottes de véhicules électriques et hybrides (VL, VU, PL quand possible), engins de chantier, chariots élévateurs et véhicules de service.
- **Déploiement d'équipements électriques performants**, incluant pompes à chaleur, matériels électroportatifs, compresseurs et groupes électrogènes électrifiés, ainsi que des équipements moins énergivores.
- **Renforcement des infrastructures associées**, comme l'installation de bornes de recharge pour les flottes et le déploiement de panneaux photovoltaïques sur sites industriels.
- **Intensification liée à l'augmentation d'activité et aux usages futurs**, portée par la croissance de la production et le basculement progressif des usages vers l'électrique dès que techniquement possible.

10. Perspectives, besoins et propositions



Enfin, que recommanderiez-vous aux pouvoirs publics pour accompagner efficacement les ETI face à ces enjeux énergétiques ?

→ 75 % des attentes portent directement sur le “prix” (niveau + stabilité), le reste sur le cap stratégique.

1. Stabilité et visibilité des prix de l'énergie ~45 %

(prix stables, long terme, décorrélation des marchés, visibilité)

2. Baisse et simplification de la fiscalité énergétique ~30 %

(taxes, TICFE, stop au matraquage fiscal, simplification)

3. Stratégie énergétique claire et souveraine ~25 %

(nucléaire, souveraineté, cohérence France / Europe, cap long terme)