

Forum gaz électricité 2006

Journée du 8 novembre animée par Olivier Schneid, *Journaliste*
Avec la participation active d'un grand témoin, Eric Dyèvre, *commissaire*,
COMMISSION DE RÉGULATION À L'ÉNERGIE.

État des lieux de la libéralisation en France et en Europe

Degré d'ouverture réelle des marchés, ouverture pour les particuliers au 1^{er} juillet 2007, hausse des prix, évolution du marché et scénarios d'avenir.

Pierre Bart, *Président*, UNION FRANÇAISE DE L'ELECTRICITE
Daniel Foundoulis, *Membre du bureau*, CONSEIL NATIONAL DE LA CONSOMMATION
Fabien Choné, *Représentant de l'association nationale des opérateurs détaillants en électricité* (ANODE)
Laurent Chabannes, *Président*, UNION DES INDUSTRIES UTILISATRICES DE L'ENERGIE
François Jacq, *Directeur de la Dideme*, MINISTERE DE L'ECONOMIE, DES FINANCES ET DE L'INDUSTRIE
Frank Roubanovitch, *Directeur des achats*, groupe ACCOR, *Représentant du comité de liaison des entreprises ayant exercé leur éligibilité* (CLEEE).

Olivier Schneid

Notre programme de cette journée est particulièrement riche, puisque nous devons notamment aborder :

- l'adoption de la nouvelle loi sur l'énergie par le Sénat, laquelle tend à mécontenter presque tous les acteurs ;
- les défaillances massives en Europe
- les projections de l'agence internationale de l'énergie à l'horizon 2030 ;
- les travaux de la Commission Européenne ;
- la 12^{ème} conférence internationale sur le climat.

La nouvelle loi sur l'énergie et son « eurocompatibilité »

Olivier Schneid

Le Sénat est en train d'adopter la 4^{ème} loi relative à l'énergie en quatre années. Le texte dont il est question a été l'objet de fortes critiques. Doit-on considérer qu'il s'agit d'une loi d'ouverture, « d'entrouverture » ou de fermeture du marché ?

François Jacq

La critique est bien plus aisée que l'écriture de textes normatifs. La loi, tel qu'elle est rédigée, ouvre les règles du jeu, puisque des clients qui n'étaient pas éligibles le seront désormais (en vertu du titre I de la loi). La possibilité d'exercer son éligibilité est consacrée en droit. Il appartiendra à chaque acteur de décider de le rendre effectif. Les industriels, les entreprises, ne sont plus les seuls acteurs concernés comme tel était le cas sous la loi antérieure. Les particuliers entrent bel et bien dans le champ d'application de la loi.

Il fallait transposer les directives électricité et gaz de 2003, tout en tenant compte d'un certain nombre de spécificités françaises, ainsi que des facteurs qui ont assuré le succès du fonctionnement des systèmes électrique et gazier nationaux. Le texte tient compte des intérêts des consommateurs, en prenant des mesures d'adaptation transitoires pour que l'ouverture du marché soit bien perçue.

Olivier Schneid

La France est visée par une procédure d'infraction, articulée autour de 5 griefs. En particulier, les tarifs réglementés sont maintenus. Un tarif réglementé transitoire d'ajustement au marché a été instauré (TARTAM). Peut-on réellement prétendre que la loi respecte nos engagements européens ?

François Jacq

Avant tout, il convient de mesurer le travail accompli en vue d'assurer le respect de ces engagements. La procédure d'infraction diligentée par la Commission Européenne ne vise pas que la France. De fait, certains griefs sont en train d'être abandonnés. Beaucoup d'entre eux résultaient d'une distorsion entre une perception de la réalité française et les pratiques effectives la caractérisant. Quant aux tarifs réglementés, la commission a annoncé qu'elle attendrait l'approbation d'une loi définitive par les deux chambres pour se prononcer. Nous ne pensons pas que le maintien des tarifs réglementés soit en contradiction avec la directive de 2003. C'est en tout cas notre lecture de la directive. En cas de divergence d'appréciation persistante, les juridictions compétentes se prononceront.

Les nouveaux aménagements du marché : le TARTAM, les contrats long terme

Olivier Schneid

Le dispositif du TARTAM est-il « euro-compatible » ?

François Jacq

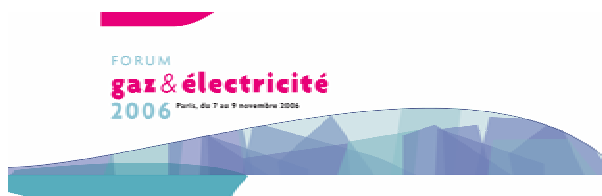
Ce tarif correspond à une mesure transitoire à l'intention des clients ayant choisi d'exercer leur éligibilité. Il s'agit de leur permettre pour un contrat existant, pour un site donné et pour une période de deux ans de revenir à un tarif intermédiaire entre le prix du marché et le tarif réglementé. Le tarif, quel que soit l'acronyme qui le désigne, correspond à une mesure de transition et d'adaptation, ouverte à tous les opérateurs. Nous souhaitons que l'ensemble des fournisseurs puisse assurer les approvisionnements sur la base de ce tarif de retour. Pour ce faire, un fonds de compensation a été mis en place. Il est financé par un prélèvement sur la contribution au service public de l'électricité et la taxe sur les installations nucléaires de base. Comme tous les opérateurs doivent être en mesure de proposer un approvisionnement suivant ce tarif de transition, il n'y a pas lieu de redouter un effet d'exclusion particulier. Un bilan du dispositif sera dressé au bout de deux ans, afin de vérifier s'il y a lieu de le reconduire, éventuellement de l'adapter.

Olivier Schneid

Convient-il à tous les utilisateurs ? Nous pouvons songer en particulier aux « électro-intensifs ».

Laurent Chabannes

Nous sommes en présence d'un régime transitoire, qui a vocation à protéger le consommateur. Les consommateurs ont été confrontés à des difficultés majeures, compte tenu du fonctionnement du marché. A ce titre, nous nous réjouissons d'avoir été entendus il y a 18 mois, alors que nous dénoncions ce fonctionnement depuis 4 ou 5 ans. La loi de décembre 2005 a autorisé la constitution d'un consortium d'acheteurs de droits à consommer pour une durée minimum de 15 ans. Tout de même, auparavant, certains industriels se posaient des questions existentielles quant à la pérennité de leur activité en France. Le TARTAM représente une protection nécessaire, tant que le fonctionnement du marché n'aura pas atteint un nouvel équilibre. À l'avenir, il importe avant tout qu'un nouveau marché émerge, qui soit perçu comme équitable par les consommateurs.



Des mesures transitoires étaient nécessaires, mais le marché devra être réformé, et c'est le véritable chantier.

Olivier Schneid

En un sens, vous comparez cette loi à un pansement ?

Laurent Chabannes

Absolument. Ce texte est évidemment bienvenu.

Olivier Schneid

Pas conséquent, estimez-vous qu'il favorise une plus large ouverture ?

Laurent Chabannes

A l'évidence, le travail de lobbying des « consommateurs électeurs » a payé. Le principal mérite de la loi est de renforcer la protection des consommateurs individuels. Ces derniers ont été trop pénalisés, ces dernières années, par certains travers du marché.

Olivier Schneid

Êtes-vous favorables à l'accroissement de l'ouverture des marchés ?

Laurent Chabannes

En l'occurrence, nous sommes favorables à une « ouverture réformée ». Pour aller au fond des choses, c'est le modèle du marché qui est à revoir.

Les contrats à long terme et le consortium EXELTIUM

Olivier Schneid

À bien examiner la logique des contrats à long terme, l'inspiration qui préside à la constitution du consortium EXCELTIUM n'est-elle pas opposée à celle - très libérale - de la Commission Européenne ?

Laurent Chabannes

Les industriels peuvent désormais s'engager à très long terme, ce qui leur a été précédemment longtemps interdit. Par conséquent, ils bénéficient d'une liberté nouvelle, laquelle n'a été acceptée par la Commission qu'au motif que la consommation à très long terme représente une part mineure du marché. En tout état de cause, posséder une lisibilité à long terme est indispensable à certains industriels électro-intensifs.

Olivier Schneid

La création au mois de mai, sous l'égide du ministère de l'économie, de ce consortium ne témoigne pour le moins pas d'une libéralisation croissante du marché.

Laurent Chabannes

Certains industriels étaient confrontés à une problématique particulière. Les pouvoirs publics, via la loi, en ont tenu compte. Dorénavant, il sera possible de procéder à certains appels d'offres. Les contrats à long terme répondent à des besoins bien réels.

Olivier Schneid

Vous avez publié un communiqué indiquant que vos appels d'offres n'avaient suscité aucune réponse satisfaisante. Êtes-vous dans l'impasse, certains le prétendent de manière officieuse ?

Laurent Chabannes
Tel n'est pas le cas, puisque les négociations continuent.

Le point de vue des consommateurs

Olivier Schneid

Frank Roubanovitch, le Comité de liaison des entreprises ayant exercé leur éligibilité (CLEEE), a été surnommé le « syndicat des consommateurs mécontents ». Comment percevez vous le nouveau texte de loi ?

Frank Roubanovitch

De fait, le CLEEE est un regroupement quasi-spontané d'acheteurs d'entreprises qui ont pris acte des dysfonctionnements du « marché » de l'électricité, découlant directement de la structure de ce dernier. À l'évidence, négocier avec les fournisseurs n'était d'aucune utilité. Le marché était très intelligemment agencé par les producteurs et par des *traders* affiliés à des banques. Les prix ne reflétaient même aucune réalité économique mais bien plutôt des effets de stress. En réalité, le système n'avait d'autre but que de les tirer à la hausse. Des événements pertinents sur le court terme pouvaient influencer les prix... du *forward* 2009.

En France, les prix de marché *off pick* devraient découler en théorie peu ou prou des coûts de production des centrales nucléaires. Tel n'est pas le cas. Nous constatons au contraire tous les jours que les prix sont basés sur les coûts marginaux du moyen de production le plus onéreux. Dans d'autres secteurs, un tel *modus operandi* est proprement inconcevable.

Le cas du groupe ACCOR est significatif. Lorsque nous avons quitté - du reste à tort - le tarif réglementé en 2004, nous n'avons pas réalisé les économies escomptées. En effet, de nouvelles taxes sont venues affecter le seul périmètre dérégulé du marché. Nous ne possédions surtout aucune visibilité au-delà d'un horizon de deux années, durée maximale des contrats susceptibles d'être conclus. De plus, la qualité de service (la facturation, le *reporting* et surtout l'efficacité du réseau de distribution) ne s'améliorait pas. Tous ont pu constater une dégradation, suivant le critère du temps de réaction du gestionnaire du réseau de distribution. Notre entreprise, grande consommatrice, n'a donc trouvé aucun avantage à l'ouverture du marché.

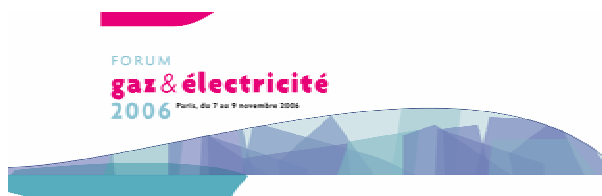
Puisque la négociation avec leur fournisseur ne pouvait pas permettre de parvenir à une situation moins défavorable aux consommateurs, ces derniers ne pouvaient plus espérer qu'une solution politique. Ainsi, le CLEEE a vu le jour. Les parlementaires ont pris acte d'un certain nombre de nos griefs, ce qui s'est traduit par la mise en place du TARTAM. Nous ne pouvons que nous en réjouir, même si ce tarif ne saurait nous satisfaire à lui seul. Les disparités actuelles de prix entre les pays pourraient inciter certains industriels à choisir la délocalisation. Surtout, le régime antérieur était la cause de distorsions inacceptables de concurrence entre les consommateurs ayant choisi de rester dans le périmètre régulé et les autres. À l'heure actuelle, nous ne comprenons pas pourquoi le surcoût de 25 % s'applique également à la part « transport ». Le TARTAM n'est qu'un pansement. Il serait utopique de compter sur un marché parfaitement efficient à l'horizon de deux ans, sauf à le repenser totalement.

Le cas d'ACCOR

Olivier Schneid

Quels enseignements tirez-vous de votre expérience d'acheteur d'énergie au sein du groupe ACCOR ?

Frank Roubanovitch



En 2003/2004, nous avons décidé de sortir du marché régulé, en anticipant sa disparition à terme. Nous n'escomptions pas générer des économies très substantielles du fait de ce choix. Or en 2006, lorsque nos contrats ont dû être renouvelés, nous avons été confrontés à une hausse des prix de grande ampleur. ACCOR a tenté d'user de ses volumes d'achats pour susciter de multiples offres. *De facto*, elles étaient toutes quasiment alignées. Ce phénomène répercutait une forme d'entente officielle, notoire puisque les fournisseurs disposent d'une plateforme électronique. Cette dernière est parfaitement légale. Sur le marché, l'effet volume d'achat était pratiquement inversé, certains fournisseurs proposant des conditions d'autant plus attractives que les volumes étaient... modestes. Les offres de long terme ne concernaient que la part *base load*, qu'un acteur multi-site comme ACCOR ne pouvait retenir. En définitive, nous n'avons pu obtenir des aménagements que nous aurions souhaités.

Tous les acheteurs étaient confrontés à des difficultés identiques. De ce fait, ils ont aisément mutualisé leurs expériences, loin du climat de secret habituel qui entoure les grands achats. Tous subissaient les dysfonctionnements du marché et aucun ne pouvait en sortir.

Olivier Schneid :

Que représente votre volume d'achat ?

Frank Roubanovitch

ACCOR achète un peu moins d'1 TWh (heureusement en partie encore dans le système régulé). Les achats des membres du CLEEE sont de l'ordre de 14 TWh.

Olivier Schneid

Votre direction générale s'est-elle montrée compréhensive ?

Frank Roubanovitch

L'ensemble des hôtels auxquels j'ai vendu le passage au marché m'en ont voulu bien plus que la direction générale du groupe. C'est une des raisons de mon activisme au sein du CLEEE.

La réponse de l'Etat

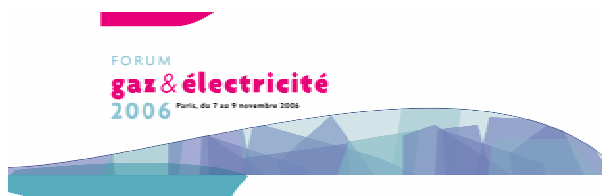
Olivier Schneid

François Jacq, le projet de loi est donc comparé à un « pansement bienvenu », le marché décrit par Frank Roubanovitch recelant bien des pièges jusqu'à présent. Cependant, à bien écouter le témoignage des acheteurs, certaines questions restent pendantes.

François Jacq

Nous avons eu de nombreux contacts avec le CLEEE et l'État est sensible à ses griefs. Après avoir notamment considéré le cas des utilisateurs électro-intensifs, nous espérons que le nouveau dispositif va instaurer un équilibre supportable pour l'ensemble des acheteurs. Le marché comporte certes des anomalies. Toutefois, nous ne sommes pas dans une période caractérisée par des surcapacités. Au contraire, l'environnement du secteur est affecté par des sous-capacités. Sur le plan de l'application du texte de loi, le tarif sera effectif durant le mois de son entrée en vigueur. Quant au mécanisme de compensation, il faudra attendre la publication d'un décret en Conseil d'Etat pour qu'il soit effectif.

Nous n'avons pas voulu raisonner à partir de la question : faut-il ou non intégrer le transport ? Nous avons raisonné à partir du tarif intégré comprenant la production, le transport, la distribution, la commercialisation, etc. Par conséquent, nous n'avons pas voulu calculer d'hypothétique « part fourniture » du tarif. La question de savoir si le transport relève d'un monopole n'est pas pertinente. En revanche, celle de la détermination du tarif global, entre prix réglementé et prix



de marché l'est. Nous avons voulu caler le nouveau prix à mi-chemin entre les 25/30 euros des parts production dans les tarifs et les 50/60 euros du marché. C'est dans cet esprit que le tarif de retour a été conçu, s'agissant d'une phase de transition.

Le point de vue des producteurs

Olivier Schneid

Pierre Bart, vous représentez les producteurs. Souhaitez-vous réagir au témoignage d'un client qui s'estime pris au piège du marché ?

Pierre Bart

Tout d'abord, je me félicite que cette loi ait été adoptée, dans la perspective de l'ouverture du marché des particuliers. Par rapport à l'ouverture de celui des professionnels, le progrès est sensible.

Ne nous leurrions pas, à long terme, le prix de l'énergie a vocation à augmenter. La demande a cru et, compte tenu de contraintes environnementales notamment, l'offre ne peut pas mécaniquement suivre. Cette tendance dépasse de très loin le seul périmètre du marché de l'électricité. Le marché a donc été ouvert à un moment très délicat. Même si les prix ont tout d'abord baissé à la suite de cette ouverture, le mouvement s'est totalement inversé. À l'évidence, nous comprenons le mécontentement des acheteurs, de même que leurs inquiétudes. Nous comprenons également une mesure comme le TARTAM, dans la mesure où elle reste transitoire. Un tel tarif peut aider le marché à franchir un cap délicat. Compte tenu des fondamentaux du marché, il est préférable d'envisager sérieusement des pratiques d'économies d'énergies à long terme.

Olivier Schneid

Frank Roubanovitch vient d'évoquer un alignement des offres entre fournisseurs sur ce qui ne pourrait être qu'une parodie de marché.

Pierre Bart

Si le marché de l'électricité est imparfait, c'est largement en raison de sa jeunesse. N'oublions pas qu'au niveau européen, les connexions sont encore insuffisantes, ce qui pénalise l'intégration du marché. Des améliorations sont souhaitables, par exemple au niveau de l'interface Allemagne/France/Bénélux. Les fournisseurs travaillent à l'amélioration pratique du système. Très prochainement, nous publierons régulièrement (en France sur le site de RTE) les données relatives à la production, afin de renforcer l'efficacité du fonctionnement du marché. En tout état de cause, il n'existe aucune entente, ni accord entre fournisseurs.

Olivier Schneid

Ces explications conviennent-elles aux acheteurs ?

Frank Roubanovitch

La plupart des pays qui ont résolu d'ouvrir leur marché en intégralité sont revenus au moins en partie sur leur décision (Nouvelle-Zélande, Afrique du Sud, États-Unis). La jeunesse de notre marché n'explique pas tout. C'est son modèle qu'il faut reconsidérer.

Pierre Bart

Il a été question du consortium EXCELTUIM. A ce sujet, les opérateurs que je représente aujourd'hui ont travaillé à l'émergence d'une telle entité. En effet, nous comprenons

parfaitement les besoins de lisibilité du marché. A ce sujet, nous étions partisans de contrats de plus long terme, dont l'état antérieur du droit ne permettait pas la conclusion.

Le point de vue des détaillants : un dysfonctionnement majeur à la pointe du marché

Olivier Schneid

Fabien Choné représente aujourd'hui les détaillants du marché de l'électricité. Comment ces derniers perçoivent-ils le réquisitoire de Monsieur Roubanovitch, sous-jacent à son témoignage ?

Fabien Choné

L'ANODE cherche précisément à promouvoir un marché pleinement efficace, afin que tous les acheteurs puissent authentiquement tirer profit de la libéralisation, tant sur le plan tarifaire que sur celui des services (facturation multi-site, énergie verte, économies d'énergie, innovation, etc.).

Olivier Schneid

Frank Roubanovitch a déploré le manque d'amélioration des services.

Frank Roubanovitch

À mon sens, l'opérateur historique était meilleur facturateur en régime réglementé qu'en régime déréglementé.

Olivier Schneid

Peut-être pourrions nous demander l'avis de Jocelyne Canetti, représentante d'EDF.

Jocelyne Canetti

La transmission des index de facturation pose problème, ce pour tous les opérateurs. Les procédures en vigueur dans le cadre du système réglementé n'ont plus cours. La loi consacrant le changement de régime n'a été publiée que tardivement. Les mesures réglementaires d'application n'ont été mises en place qu'encore plus tardivement.

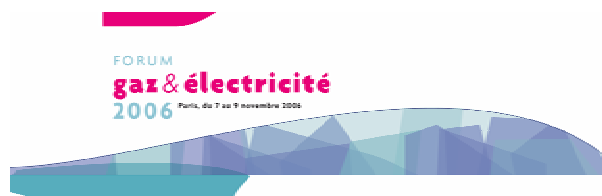
Fabien Choné

Au demeurant, les acheteurs attendent des changements substantiels. Ils souhaitent bénéficier de l'ouverture du marché tout en conservant les avantages de la politique française de « protection nucléaire » contre les variations du prix des énergies fossiles. Loin de voir de telles aspirations se concrétiser ces dernières années, il a fallu prendre acte de l'absence de protection offerte sur le marché. L'instauration du TARTAM en découle directement. Ne perdons pas de vue que, par définition, il est impossible de stocker l'électricité. Sur le marché *spot*, il n'est pas possible de refuser d'acheter tandis que le producteur, en période de pointe de consommation, peut très bien refuser de vendre. Ainsi, le marché de court terme est affecté d'une distorsion haussière. Cette dernière confère aux producteurs un pouvoir de marché considérable. Si ces derniers investissaient dans l'augmentation de leurs capacités, ils perdraient précisément ce pouvoir de marché. Sur ce plan, nous attendons que l'administration prenne position. Elle ne l'a pas fait à l'occasion de l'élaboration de la nouvelle loi.

Olivier Schneid

Comment un détaillant vit-il cet alignement des prix « par le haut » ?

Fabien Choné



Les « négociants » sont à distinguer des « détaillants », selon l'importance de leurs clients. Les détaillants alimentent de petits consommateurs. Tous ont prétendu que les 700 000 acteurs ayant exercé leur éligibilité ont vu le montant de leur facture exploser (presse, parlementaires, etc.). Rien n'est plus faux. De fait, 95 % des professionnels bénéficient d'un prix se situant au niveau du tarif réglementé. Dans cette optique, le TARTAM ne répond qu'aux besoins des gros industriels électro-intensifs, très rarement à ceux de professionnels de moindre importance et encore moins à ceux des résidentiels. Certes, le TARTAM représente une avancée pour les fournisseurs alternatifs. Les pouvoirs publics ont reconnu en l'instaurant que les clients nationaux doivent bénéficier des avantages de la politique énergétique française, quels que soient leurs fournisseurs. Le discours de notre association va précisément en ce sens. Cependant, le segment concerné (principalement celui des industriels) est encore trop étroit. Tous les fournisseurs doivent être en mesure de proposer aux consommateurs de tirer profit de l'avantage compétitif du nucléaire. Nous n'attaquons pas le tarif réglementé, mais nous souhaitons qu'il soit un tarif de référence et non un tarif de protection.

Olivier Schneid

Les membres de votre association, peinant à se développer, ne sont-ils pas tentés par d'autres métiers que la vente de détail ?

Fabien Choné

En réalité, de nombreux membres estiment qu'il est possible d'avoir en France un marché de détail pleinement efficace, qu'ils soient actuellement actifs sur ce marché ou non. La création de notre association en témoigne.

La perception des consommateurs résidentiels

Olivier Schneid

Daniel Foundoulis, à titre personnel, allez-vous quitter le marché réglementé ?

Daniel Foundoulis

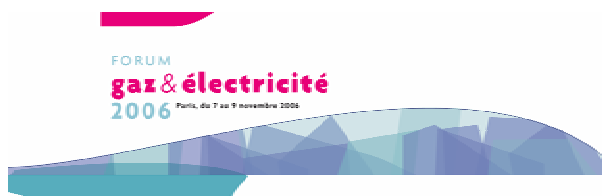
Schématiquement, notre système était satisfaisant. La Commission Européenne nous a promis une électricité moins chère. En 2000, le consommateur était dubitatif. Aujourd'hui, il est inquiet. Sans aucun doute, de nombreux consommateurs français sont viscéralement attachés aux opérateurs historiques. Doit-on attendre une baisse des prix ? Les expériences des professionnels en France et celles d'autres pays européens sont de nature à dissiper de tels espoirs. Le consommateur ne peut se défendre qu'au moyen de son bulletin de vote, et sans doute le législateur l'a-t-il compris. Un médiateur national de l'énergie a été instauré, ce que les consommateurs demandaient. De plus, un représentant des consommateurs siège à la CRE.

François Jacq

Le collège de la CRE a été maintenu, mais élargi aux consommateurs. Le médiateur national de l'énergie, institution nouvelle, est autonome sur le plan juridique (disposant de la personnalité morale). Il dispose d'un budget propre. Le médiateur peut être saisi par tout consommateur. Parallèlement, un Comité des différends a été créé au sein de la CRE. Il sera compétent pour trancher les litiges qui lui seront soumis. De plus, le pouvoir réglementaire dérivé de la CRE a été élargi.

Olivier Schneid

La création du médiateur fait partie des revendications des consommateurs. Anticipez-vous des conflits ?



Daniel Foundoulis

Les consommateurs ont eu vent de ce qui s'est passé dans d'autres pays, notamment en Grande-Bretagne. Le marché de l'électricité nourrit désormais un certain nombre d'interrogations. Les seuls médiateurs des entreprises semblaient insuffisants à traiter les litiges du secteur. Il fallait donc créer une instance à même de protéger les consommateurs les plus fragiles. L'évolution du secteur des télécommunications est, à ce titre, riche d'enseignements. Comment sera-t-il possible de comparer les tarifs de l'énergie ? Des offres duales ne manqueront pas d'émerger. Certains consommateurs vont quitter le périmètre du marché réglementé sans même en avoir complètement conscience. Le consommateur résidentiel aura-t-il conscience de changer d'opérateur ou d'exercer son éligibilité ?

Olivier Schneid

En matière d'offres duales, la loi fait obligation au fournisseur de notifier à ses clients la différence entre le tarif réglementé et un prix de marché. Sauf renonciation expresse, le consommateur pourra conserver le bénéfice du tarif.

François Jacq

Le consommateur devra être conscient d'exercer son éligibilité lorsqu'il souscrit à une offre duale. Seule une renonciation expresse est de nature à en attester.

Daniel Foundoulis

Le Code de la consommation doit être remanié avant la fin de l'année. Il est question de « consentement éclairé ». Ceci est loin de tout régler. Songeons aux personnes en grande précarité.

Si nous avons tout de même obtenu satisfaction, il convient d'observer que l'énergie n'est pas un bien quelconque. Il s'agit d'un bien de première nécessité, qui ne se stocke pas. Les petits professionnels, de même que les consommateurs résidentiels, ne sauraient faire les frais de dysfonctionnements de réseaux à grande échelle, survenant en n'importe où en Europe.

Débat

Marie-Christine Corbier, LES ÉCHOS

Frank Roubanovitch, souhaitez-vous répéter l'expérience d'EXCELTUUM, pour sortir du « piège » dans le champ des contrats de long terme ?

Frank Roubanovitch

Le groupe ACCOR, à son échelle, est déjà un petit consortium. Dans notre activité, il n'existe pas d'effet volume. Nous sommes plutôt favorables à un encadrement du marché. Ou bien il faudrait retourner aux tarifs réglementés, ou bien il faudrait tendre à un mode de fonctionnement mixte, comme celui que propose Fabien Choné.

Pierre Buffière de Lair, FEDERATION EUROPEENNE DES NEGOCIANTS EN ENERGIE

Mettre en cause le fonctionnement des marchés en parlant d'entente est grave et disproportionné. En réalité, le marché opère correctement aux frontières, puisque les prix sont effectivement largement déterminés par des effets de frontières.

Par ailleurs, un marché qui fonctionne bien permet la rencontre de l'offre et de la demande. On peut difficilement intervenir sur la demande, mais on aurait peut-être pu jouer sur l'offre. Or, le manque d'investissements explique largement le niveau actuel des prix. Il fallait que l'institution



compétente en France joue son rôle et quantifie les investissements nécessaires à la sécurité du réseau. La question majeure est : pourquoi y a-t-il eu une interruption dans les investissements ?

Fabien Choné

J'appelle également de mes vœux la constitution d'un authentique marché européen, pour autant qu'il soit unifié tant par les prix que par une politique commune. A quoi sert-il de relancer le nucléaire en France tandis que d'autres pays (l'Allemagne) opèrent le choix diamétralement opposé ? Il n'y a pas lieu de compter sur l'émergence d'un prix moyen entre l'électricité d'origine nucléaire et celle provenant d'autres productions, car la part du nucléaire devient transparente dans le prix. Non seulement l'avantage-prix du nucléaire n'est pas valorisé sur le marché, mais ses inconvénients ne le sont pas non plus. Seules les émissions de dioxyde de carbone entrent effectivement en ligne de compte. Logiquement, il faudrait introduire un mécanisme de corrections aux frontières, afin que les consommateurs nationaux bénéficient de la politique française. Les règles actuelles n'incitent pas les producteurs à investir. Ce sont toutes les règles du jeu qui sont à revoir.

Frank Roubanovitch

Il existe une tendance consistant à culpabiliser les consommateurs. Si l'énergie devient un bien de plus en plus rare, alors son prix doit augmenter. Nul ne conteste la nécessité de nouveaux investissements, de même que l'intérêt de mesures d'économie d'énergie. Toujours est-il que c'est le fonctionnement du marché qui est actuellement en cause. Les marges des opérateurs ont considérablement cru. A l'évidence, les producteurs tirent mieux leur épingle du jeu que les consommateurs.

Pierre Bart

Le prix reflète l'équilibre entre l'offre et la demande. Le marché envoie des signaux d'investissement très forts. EDF a lancé le projet EPR. POWEO, GDF ou SUEZ ont également des programmes d'investissement majeurs en France.

Même si la nécessité d'une période transitoire n'est pas contestable, le risque réglementaire paraît plus fort en France que dans d'autres pays européens. Il peut être de nature à ralentir certains investissements, rendus pourtant nécessaires par l'intensification de la concurrence.

Laurent Chabannes

Le nucléaire constitue un atout énergétique pour la France, dont le fonctionnement du marché de l'électricité nous prive en partie. Un certain nombre de constats de dysfonctionnements ont été dressés. De nouvelles directives sont en préparation et devraient paraître l'an prochain. La France doit faire valoir son point de vue.

François Jacq

De nouvelles directives ne sont tout de même pas d'actualité. Si la Commission prépare un « paquet énergie », ce dernier ne sera pas composé de directives. En fait, un plan d'efficacité énergétique est en constitution, comportant des mesures sur les biocarburants, les énergies renouvelables ainsi qu'un programme indicatif sur le nucléaire. Dans le secteur de l'énergie, il est temps de dresser le bilan d'un certain nombre d'études. Si une nouvelle directive devait être élaborée, la France ferait valoir son point de vue,

Le TARTAM en pratique

Pascal Langéron



Le consommateur doit prendre des décisions difficiles dans un contexte très évolutif. Imaginons la situation d'un professionnel qui a exercé son éligibilité, croyant y être gagnant pour finalement se retrouver perdant par la suite. Dans le contexte de la mise en œuvre du TARTAM, que doit-il faire pour satisfaire sa consommation de plusieurs dizaines de GWh ? À partir de quand pourra-t-il souscrire ?

François Jacq

Le point de départ sera la date de promulgation de la loi, purgée des recours, d'ici 2 ou 3 semaines au plus tard.

Pascal Langéron

Il faut donc compter avec l'éventualité d'un recours.

François Jacq

Une procédure auprès du Conseil Constitutionnel sera purgée dans des délais très brefs.

Pascal Langéron

Sera-t-il possible de souscrire pour une durée minimale de trois mois, onze mois, deux ans ?

François Jacq

Le caractère transitoire du dispositif a conduit à arrêter une durée de deux ans, toutefois le cas de consommateurs souhaitant quitter le tarif n'a pas été envisagé.

Pascal Langéron

Quel sera le niveau de prix effectif ? Pourquoi a-t-on parlé d'un surplus de 25 % par rapport au tarif réglementé ?

François Jacq

Il convient de raisonner sur un site tel qu'il est, suivant l'option tarifaire la plus pertinente. La majoration de 25 % à laquelle vous faites référence correspond à un plafond déterminé par la loi. Elle pourra être moindre. Par conséquent, pour un site donné, le tarif de fourniture sera au plus égal au tarif intégré, augmenté de 25 %, en déduisant les frais d'accès au réseau.

Pascal Langéron

Après de quel fournisseur pourra-t-on souscrire ?

François Jacq

Tous les fournisseurs sont concernés. Le tarif s'applique aux contrats en cours et, pour les nouveaux contrats, tous les fournisseurs doivent être en mesure d'offrir le TARTAM via le mécanisme de compensation. Si l'esprit de la loi est respecté, nul ne devrait pouvoir sciemment déroger à ce dispositif.

Extension des prérogatives de la CRE et création d'un médiateur dans le secteur énergétique

Olivier Schneid

Éric Dyèvre, quel bilan pouvez-vous dresser de nos échanges ?

Éric Dyèvre

Chaque acteur détient sa part de vérité. L'administration justifie ses choix, les consommateurs cherchent à bénéficier des prix les plus attractifs, les fournisseurs expliquent qu'ils doivent

pouvoir vivre de leur activité et les producteurs font face à certaines contraintes. La résultante de ces intérêts légitimes ne se superpose pas nécessairement à l'intérêt général.

Un choix politique d'ouverture du marché a été arrêté, dans un processus de long terme. Le nucléaire français a été lancé à une époque où il n'existait pas de procédure de sauvegarde mutuelle entre les différents pays de l'Union Européenne. Sans doute chaque pays est-il tenté d'arguer de sa propre spécificité nationale, dans le secteur de l'énergie comme dans d'autres. S'il faut constituer un marché européen unifié, alors ce dernier sera le débouché naturel du nucléaire français. Il appartient aux autorités politiques de défendre, le cas échéant, des mesures de protection.

Olivier Schneid

La nouvelle loi est-elle un texte d'ouverture ou de fermeture du marché ?

Éric Dyèvre

Comme François Jacq, j'estime que les mesures prises vont vers davantage d'ouverture du marché. Les prérogatives de la Commission de Régulation de l'Énergie ont été étendues. Dorénavant, elle doit vérifier que le marché fonctionne au bénéfice des consommateurs, surveiller les transactions entre fournisseurs, négociants et producteurs. En particulier, il lui incombe de suivre la manière dont les prix se forment, par exemple aux interconnexions des marchés. Cette évolution des missions constitue une garantie pour les consommateurs. La CRE sera en capacité de s'assurer que les opérations sur le marché traduisent des besoins réels et non de simples manipulations spéculatives. D'un point de vue plus technique, elle approuvera pour le gaz - comme elle le fait déjà pour l'électricité- les programmes d'investissement destinés à accroître la fluidité et la transparence de fonctionnement du marché. Enfin, la CRE évaluera le tarif de retour, ainsi que les résultats produits par les mécanismes de compensation établis dans le secteur de l'énergie. Des mécanismes transitoires ont été adoptés. Ils n'ont pas vocation à être automatiquement reconduits. Par conséquent, nous nous dirigeons vers davantage de liberté dans le fonctionnement du marché.

Olivier Schneid

La représentation nationale ne vous a pas épargné. Comment avez-vous perçu les critiques des parlementaires ?

Éric Dyèvre

En un sens, seul le résultat compte. En l'espèce, les pouvoirs de la CRE sortent renforcés des travaux de la représentation nationale. C'est une marque de reconnaissance de la qualité de son travail. Certes, des choses sont perfectibles. Au demeurant, la CRE est une instance jeune qui doit accompagner un marché en pleine évolution. Asseoir sa crédibilité technique a constitué un objectif premier, lequel a peut-être éclipsé les préoccupations relatives aux intérêts des consommateurs. Nous y serons d'autant plus attentifs à l'avenir qu'ils sont consacrés comme une priorité dans la nouvelle loi.

Conclusion

Pierre Bart

De mon point de vue, le marché doit progresser en assurant la sécurité de l'approvisionnement, ce dans un cadre de développement durable.

Laurent Chabannes



Les grands consommateurs industriels ont milité pour la libéralisation du marché. Les premiers à bénéficier de son ouverture en ont aussi fait les frais.

Olivier Schneid

Quant espérez vous que la démarche de constitution d'EXCELTUM portera ses fruits ?

Laurent Chabannes

Nous espérons des résultats au 1^{er} janvier prochain. Il est très improbable que nous les atteignons car il nous faut encore travailler. Il s'agit d'une part de parvenir à un accord avec des fournisseurs et d'autre part, de dégager des moyens de financement considérables. Une échéance majeure se dessine pour nous à l'horizon du premier trimestre 2007.

François Jacq

La politique énergétique constitue un domaine complexe. S'il peut exister une « politique de la demande », je ne suis pas convaincu que celle-ci doive nécessairement être poussée vers la hausse. Quant à l'offre, tous sont convaincus de la nécessité d'investir.

La loi constitue une protection nouvelle pour les consommateurs. Elle a été votée dans les délais impartis. Sa mise en œuvre constitue un enjeu majeur, notamment pour faire valoir au mieux le point de vue de la France à Bruxelles.

Daniel Foundoulis

Les travaux de la CRE sont bien entendu respectables, tout comme nos institutions démocratiques. Néanmoins, lorsque les consommateurs ne sont pas satisfaits, ils ont fréquemment tendance à voter sans répondre aux questions qui leur sont posées.

Frank Roubanovitch

Le TARTAM va dans le bon sens. Il faudra aller plus loin et, à ce titre, nous attendons beaucoup de la CRE pour améliorer le fonctionnement du marché. L'attractivité du territoire français ne saurait être sacrifiée sur l'autel de la libéralisation.

Fabien Choné

Nous appelons de nos vœux une mutation du modèle d'enchères de capacité d'EDF mis en place en 2001. Initialement, il s'agissait de permettre la concurrence sur le marché aval malgré la domination d'EDF sur le marché amont. Aujourd'hui, le tarif réglementé doit pouvoir être concurrencé, grâce notamment à l'atout nucléaire que nous possédons. Ainsi, nous serions en mesure de proposer un modèle à nos partenaires européens. Sur un plan juridique, l'ouverture vient d'être effectivement renforcée. Toutefois, nos engagements européens ne sont pas totalement respectés.

Ouverture à la concurrence

Constitution de champions nationaux et européens. Quelle place pour les autres acteurs ?

Alfred Rosales *Directeur achats groupe* ERAMET

Christophe Droguère *Direction des relations extérieures* POWEO

Carlo Pellizzari *Directeur commercial* ELECTRABEL

François Debien *Directeur Général* TEGAZ

Jocelyne Canetti *Directeur de la division entreprise* EDF

Klaus Schäfer *Président de la gérance en charge des activités distribution* E. ON SALES & TRADING

Thierry Jacquin *Directeur commercial*, GAZ ET ELECTRICITE DE GRENOBLE
Henri Tcheng *Managing director* BEARINGPOINT.

Un petit en Europe, gros en Belgique : ELECTRABEL

Olivier Schneid

Sur le marché, on constate l'existence d'acteurs de toutes tailles. Finalement, les « petits » ont-ils une place à côté des « gros » ? La concentration nuit-elle à la concurrence ?

Carlo Pellizzari, vous vous plaignez de la fermeture du marché français tandis que vos concurrents se plaignent de votre domination sur le marché belge. Cette attitude ne tend-elle pas à la schizophrénie ?

Carlo Pellizzari

En Belgique, à partir du 1^{er} janvier prochain, tous les clients seront éligibles. La Flandre, libéralisée depuis un an et demi, est le marché d'Europe où le plus grand nombre de clients quitte le marché régulé. Le tarif régulé a été supprimé sans qu'un dispositif équivalent au TARTAM ait été mis en œuvre. A mon sens, un tarif de retour aboutit à fermer le marché, plutôt qu'à l'ouvrir.

Olivier Schneid

ELECTRABEL est-il un « gros » ou un « petit » acteur ?

Carlo Pellizzari

Pour la production d'électricité, notre taille est relativement modeste. Du fait de notre position historique au Bénélux, nous y sommes un acteur majeur. Il est toujours plus facile de conserver des clients que d'en conquérir. Toutefois, il est impératif de pouvoir s'étendre au-delà de son territoire historique pour compenser les parts de marché perdues sur notre marché domestique. En France, notre part de marché est déjà significative.

Un « gros » dans l'absolu, mais de petite taille en France : E. ON

Olivier Schneid

Klaus Schäfer, comment vous situez-vous sur le marché français ?

Klaus Schäfer

Nous sommes certes très importants sur le marché allemand, mais nous représentons finalement que 6 % à 7 % du marché européen. Sur tout autre marché de matières premières, nous ne serions qu'un acteur de taille moyenne. Nous sommes actifs en France depuis quelques années, mais nous y sommes encore ce que l'on pourrait appeler un petit.

Ce n'est pas la taille sur tel ou tel marché qui importe mais la réalisation de nos objectifs à l'échelle européenne.

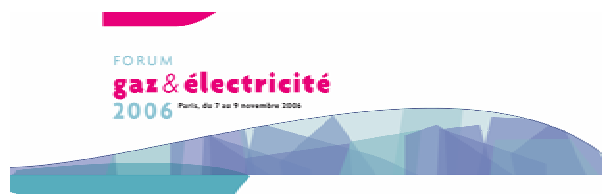
Nous croyons fermement à un marché européen ouvert et libre, qui permette à chaque protagoniste d'intervenir sur tous les espaces nationaux. Des règles doivent garantir une ouverture dont tous pourront bénéficier.

Olivier Schneid :

Finalement, que vendez-vous en France ?

Klaus Schäfer

Cette question n'est pour nous pas essentielle même si nous aimerions avoir une position meilleure en France. Ce sont les règles d'accès au marché qui sont cruciales. À ce titre, nous espérons que des règles plus claires vont voir le jour. Ainsi, nous restons sur le marché français dans l'espoir d'y



prendre un jour une tout autre place, grâce à de nouvelles règles du jeu. Le nouveau dispositif tarifaire ne nous rend pas enthousiaste, mais nous pourrions nous y accommoder, tant que la règle sera claire.

Pour le moment, nous n'avons qu'une poignée de clients en France, ce qui n'est pas vraiment conforme à nos ambitions.

Oliver Schneid

Thierry Jacquin, vous représentez un distributeur local d'énergie non nationalisé. Incontestablement, sa taille est très modeste.

Thierry Jacquin :

Si le représentant d'E. ON se qualifie de « petit », GAZ ET ELECTRICITE DE GRENOBLE doit alors se situer parmi « très petits », presque un grain de sable par rapport aux entreprises majeures de l'énergie. Par conséquent, pour trouver notre place, nous devons être en mesure de nous différencier opportunément. Notre identité d'opérateur historique, notre ancrage local et une qualité de service reconnue à l'échelle locale constituent nos atouts.

Olivier Schneid

Vous pouvez nous dire combien de clients vous avez et pour quel volume ?

Thierry Jacquin

Nous représentons de l'ordre de 1 TWh en gaz et 1 TWh en électricité sur le marché réglementé, puisque nous sommes un opérateur historique. Notre filiale GEG SOURCE D'ENERGIES vend quelques centaines de GWh sur quelque 3 000 points. ALTERNA, une autre filiale (possédée de concert avec 22 autres actionnaires) traite un volume d'un peu moins d'1 TWh en 2006.

Olivier Schneid

Certains distributeurs locaux (comme GAZ DE STRASBOURG) envisagent de s'ouvrir plus largement au marché, et de se concentrer.

Thierry Jacquin

Sans commenter la stratégie à laquelle vous faites référence, nous sommes convaincus qu'il est possible d'exister comme acteur de taille modeste, en mettant en valeur certaines spécificités. C'est le développement d'un territoire local que nous souhaitons accompagner (énergies renouvelables, production locale décentralisée, maîtrise de la consommation d'énergie, etc.) Observons bien que des entreprises locales peuvent mettre en commun leurs moyens pour agir au plan national. Nous sommes précisément en train de fédérer des cultures d'acteurs locaux dans ALTERNA.

Un nouveau venu qui choisit l'intégration : POWEO

Olivier Schneid

POWEO est à ranger parmi les « petits », mais envisage de devenir un opérateur intégré.

Christophe Droguère :

Nous sommes un électron libre. POWEO s'est comporté en fournisseur de clients électro-intensifs en 2003, puis en détaillant à partir de 2004. Nous avons de l'ordre de 80 000 clients. Depuis 2005, nous commercialisons du gaz auprès de 3 000 clients.



En 2004, nous avons choisi de nous intégrer verticalement et de nous doter de capacités de production. Notre objectif est de devenir producteur à l'horizon de l'année 2012. Notre plan industriel prévoit une capacité de 3 400 MW à l'horizon 2012-2015.

Olivier Schneid

La commercialisation n'était donc pas viable à elle seule.

Christophe Droguère

Nous avons la ferme intention de rester détaillants. Nous deviendrons de surcroît détaillants au 1^{er} juillet 2007 pour les particuliers. Pour le gaz, les conditions le permettent. En revanche, la nouvelle loi complique l'activité de fourniture d'électricité. Toutefois, nous demeurerons présents dans ce secteur. Sur le plan de la production, le marché a rempli sa fonction, en aboutissant à un prix.

Olivier Schneid

Tous ne partagent pas cet avis.

Christophe Droguère

Nous avons compris qu'il fallait entrer dans une phase d'investissement. Nous avons donc noué des alliances, avec VERBUND en Autriche pour la construction de CCGT, avec la COMPAGNIE INTERNATIONALE MARITIME pour la construction d'un terminal méthanier au Havre. Notre taille nous permet d'être très réactifs dans l'élaboration de stratégies d'alliances.

EDF : la pérennité du modèle intégré et la diversification vers le gaz.

Olivier Schneid

EDF est un acteur de premier plan dans le domaine électricité mais, même si cette entreprise détient de gros moyens, il n'en est pas de même dans le secteur gazier.

Jocelyne Canetti

Nous croyons en la pertinence du modèle intégré amont-aval. De nombreuses industries en attestent dans des secteurs comme l'automobile, le papier, etc. Ainsi, nous avons lancé un programme d'investissements massifs dans l'électricité nucléaire (EPR), mais aussi dans les énergies renouvelables pour un montant équivalent à celui du programme EPR (soit 3 milliards d'euros). Le but est de disposer d'une gamme complète de production. Nous investissons également dans le gaz (terminal méthanier de Dunkerque, réserve de 10 % des capacités sur le terminal de Gate aux Pays-Bas, prise de participation dans FLUXYS, etc.)

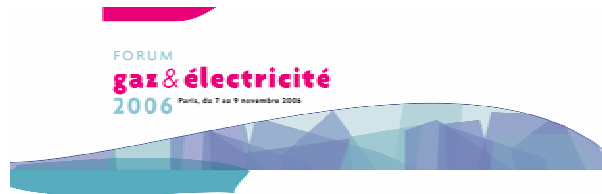
Pourquoi avons-nous retenu un modèle intégré ? Il serait contradictoire de rechercher à bénéficier simultanément des avantages du régulé et du dérégulé. Par définition, la dérégulation cause une certaine volatilité des prix. Cette dernière affecte de multiples paramètres industriels. De plus, le secteur de l'énergie est soumis à des aléas géopolitiques et climatiques.

Olivier Schneid

Estimez-vous que les petits acteurs non intégrés n'ont pas leur place ?

Jocelyne Canetti

Certaines réalités industrielles s'imposent. La demande croît en Europe de 2 % par an, alors que des investissements massifs vont devoir être consentis : de l'ordre de 1 000 milliards d'euros en renouvellement ou en construction d'équipements nouveaux dans les 20 années à venir. Tous devront contribuer au financement de programmes d'une telle ampleur, nécessaires à la



sécurisation de l'alimentation en énergie des consommateurs de tous types. La concurrence ne nous fait pas peur, elle sera néanmoins bridée par le TARTAM dans l'électricité, ce pour les deux années à venir. Elle jouera en revanche à plein dans le domaine du gaz, ou dans un secteur en plein développement : celui des services d'efficacité énergétique.

TEGAZ, ou le recentrage sur un métier de base

Olivier Schneid

TEGAZ, filiale de TOTAL, a abandonné le secteur de l'électricité. Une taille trop modeste a-t-elle motivé ce choix ?

François Debien

TEGAZ opère sur le seul segment gazier. Nous avons en effet abandonné le secteur électrique en raison de notre taille modeste, mais aussi parce que nous ne sommes pas producteurs. De fait, TOTAL est le 4^{ème} producteur mondial de gaz. Nous avons choisi de concentrer nos efforts sur le métier que nous connaissons le mieux.

Olivier Schneid

Peut-on évoluer sur le marché français de l'électricité sans être producteur ?

François Debien

De fait, sur les marchés authentiquement libéralisés, les acteurs principaux sont des acteurs intégrés. Certes, il existe aussi des marchés de niches. Je ne prétends pas qu'il est impossible d'exister sans pouvoir produire. Pour notre part, nous avons opéré un recentrage.

Comment entrer sur le marché français ?

Olivier Schneid

Klaus Schäfer, TOTAL a abandonné le marché de l'électricité et CENTRICA est en quelque sorte mise en sommeil. Le marché recèle-t-il encore des opportunités ?

Klaus Schäfer

La question des avantages du modèle intégré est à distinguer de celle de l'existence d'opportunités sur le marché. Comme EDF, nous sommes convaincus de l'intérêt de l'intégration, sans qu'il soit nécessaire de produire sur tous les marchés locaux, sauf bien entendu quand ceux-ci ne sont pas vraiment ouverts *de facto*. Nous espérons qu'il sera possible de produire de l'électricité n'importe où en Europe et de l'acheminer librement au consommateur. Nous n'en sommes pas encore là. En France, nous tâchons de nous rapprocher du consommateur en attendant que de nouvelles règles du jeu nous permettent un développement conforme à nos ambitions.

ERAMET, le point de vue de l'acheteur

Olivier Schneid

Pour une entreprise électro-intensive, la taille du fournisseur importe-t-elle ?

Alfred Rosales

En électricité, un acheteur s'intéresse au prix et non à la taille. Je ne puis qu'attester, comme d'autres l'ont fait précédemment, que les effets de volume sont très peu significatifs. La problématique de l'intégration des acteurs est centrale lorsque l'on considère les réseaux commerciaux. Aujourd'hui, nous recevons deux factures à la place d'une. Pour le moment, nous avons mis en place un marché qui génère des coûts supplémentaires. En ouvrant le marché, on a créé des emplois chez les consultants et chez d'autres prestataires de services apparentés. Dans le



même temps, on a troqué des CDI chez EDF pour des CDD chez d'autres fournisseurs. L'ouverture peut encore signifier une précarisation des industriels du secteur, qui n'ont plus de visibilité à long terme sur le mouvement des prix.

Olivier Schneid

Où se situe, selon vous, le débat majeur ?

Alfred Rosales

Le dynamisme du marché doit être accru en permettant l'arrivée de nouveaux concurrents.

Olivier Schneid

Par conséquent, la course à la taille au sein de vos fournisseurs potentiels ne fait pas votre affaire ?

Alfred Rosales

En tout état de cause, le prix sera indexé sur Powernext. Dans la conduite de notre relation avec nos fournisseurs, la question majeure est celle d'une plus grande rationalisation commerciale. L'intégration finira bien par nous simplifier la vie, puisque certains effets de taille critique joueront. Il est envisageable que les acheteurs tirent parti d'une intégration à l'intégration de la commodité au sens large (électricité, gaz, eau) et de possibles synergies dégagées. Dans l'état actuel des choses, nous ne sommes pas en position de force et il nous est bien difficile de pouvoir anticiper quoi que ce soit à long terme sur le marché français de l'énergie. Un certain nombre d'incertitudes de législation demeurent. En 1999, à la suite d'un appel d'offres, nous constatons des écarts de prix de 15 à 20 %. Aujourd'hui, il n'en va pas de même.

Une concurrence fragile en raison du faible nombre d'acteurs

Olivier Schneid

Henri Tcheng, estimez-vous qu'il existe une taille idéale ?

Henri Tcheng

La libéralisation confine à nourrir des poissons d'importance très inégale dans un grand aquarium, qui reste un espace confiné. On y trouve une seule baleine, un seul requin (SUEZ-GDF) et finalement très peu de petits poissons. Le marché est encore très national, mais telle est encore la règle un peu partout. Il ne compte finalement que peu d'acteurs. Nous sommes en présence d'un cas de figure très différent de celui observé sur le marché des télécommunications. En principe, les acteurs de petite taille peuvent prospérer en marge des gros ou profiter de niches, notamment réglementaires. Cependant, lorsque le nombre de protagonistes n'est pas élevé, la disparition de quelques uns d'entre eux signifie la disparition de la concurrence toute entière.

Le problème du marché pertinent

Olivier Schneid

Finalement, Éric Dyèvre, y a-t-il de la place pour tous ?

Éric Dyèvre

Notre but est de permettre à chacun de trouver sa place. La problématique qui est la nôtre est celle de la détermination du marché pertinent. Sur un plan européen, il n'existe pas de protagoniste dominant, EDF n'ayant qu'une part de marché avoisinant les 15 %. Ne raisonnons pas étroitement, mais à l'échelle européenne. Nécessairement, il faudra des acteurs dont la taille soit en rapport avec celle d'un marché de 350 millions de consommateurs.

Olivier Schneid

Un acteur européen de dimension intermédiaire estime-t-il que l'échelle pertinente soit celle du marché communautaire ? Lorsque des acheteurs lancent un appel d'offre sur un plan européen, ils obtiennent des réponses par pays.

Carlo Pellizzari

Il existe un avantage certain à pouvoir être présent à peu près partout. La taille limite les risques. Elle permet par exemple de s'appuyer sur un parc de production plus diversifié (il n'existe pas de source d'électricité hydraulique en Belgique...) ou encore de favoriser certains transferts de connaissances. Un même groupe peut proposer des offres divergentes d'un pays à l'autre. Toutefois, les réalités de la clientèle peuvent également connaître des disparités sensibles selon les pays. De plus, certaines contraintes techniques perdurent dans la mesure où les interconnexions ne sont pas parfaites. Enfin, les contextes réglementaires et fiscaux ne sont pas identiques d'un pays à l'autre. N'être présent que sur une seule plateforme, c'est se soumettre totalement aux risques qui la caractérisent.

Taille des acteurs, alliances et pouvoir de marché

Olivier Schneid

Christophe Droguère, l'alliance avec l'autrichien VERBUND était-elle motivée par la création de synergies ?

Christophe Droguère

Cette alliance doit avant tout étendre nos capacités de financement. Nous étions désireux de nous rapprocher d'un acteur familier de la production d'électricité. VERBUND, même de taille assez modeste à l'échelle européenne, nous a apporté le savoir-faire dont nous avons besoin. Néanmoins, nous étions soucieux de conserver notre indépendance, garante d'une certaine réactivité. Ainsi, nous avons fait entrer VERBUND à hauteur de 25 % dans notre capital et de 40 % dans notre filiale de production.

Olivier Schneid

GAZ DE STRASBOURG s'est rapproché d'un acteur de grande taille. Le but poursuivi est-il la réalisation d'économies d'échelle ?

Thierry Jacquin

A partir du moment où la majorité du capital d'un DNN est détenu par un grand groupe, il y a perte d'indépendance, probablement aussi de spécificité et d'emprise locale.

Olivier Schneid

M. Schäfer, doit-on considérer que l'entrée dans le capital de GAZ DE STRASBOURG constitue un élément de votre stratégie d'entrée sur le marché français ?

Klaus Schäfer

E. ON envisage en permanence des opérations de ce type. Sur le marché allemand, l'entreprise détient des participations minoritaires dans près de 200 petits producteurs de commodités. Notre stratégie implique de conclure des partenariats avec de très nombreux acteurs locaux. D'une part, il nous faut conduire des programmes d'investissement de grand groupe. D'autre part, nous voulons nous appuyer sur des unités maîtrisant parfaitement des marchés locaux. Cette démarche nous permet d'offrir d'authentiques avantages aux consommateurs ciblés.



Olivier Schneid

Lorsque Gaz de Strasbourg sera à vendre, vous serez donc intéressés.

Klaus Schäfer

Il ne m'appartient pas de me prononcer sur une telle opération. Dans le passé, nous avons procédé par acquisition de participations minoritaires ou par rachat de majorité, suivant les souhaits des vendeurs.

Olivier Schneid

Carlo Pellizzari, ELECTRABEL est aussi déjà présent dans des DNN.

Carlo Pellizzari

Trois partenariats avec des distributeurs locaux ont été conclus. Il s'agit de sociétés de commercialisation commune.

Olivier Schneid

Est-ce un élément clé de votre stratégie ?

Carlo Pellizzari

Nous avons une politique de prise de participations minoritaires, assez similaire à celle d'E.ON.

Olivier Schneid

Henri Tcheng, le modèle de la seule DNN est-il condamné à disparaître ?

Henri Tcheng

Ces entités n'ont pas accès à certaines économies d'échelles, que réalisent précisément les gros acteurs. Le modèle dit *HHI index* tend à montrer qu'il vaut mieux être petit. Dans le domaine de l'électricité, la taille respective des acteurs n'importe pas tant que leur capacité à utiliser au mieux leur pouvoir de marché.

Olivier Schneid

François Debien, TEGAZ envisage-t-il un retour dans l'électricité ?

François Debien

Dans l'état actuel des choses, ce scénario n'est pas privilégié. La demande de certains de nos clients pourrait nous conduire à revoir notre position, mais cette perspective est très hypothétique.

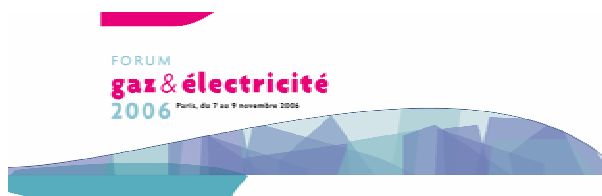
Concurrence ou concentration ?

Jean-François Cirelli *Président directeur général* GAZ DE FRANCE

Olivier Schneid

Pierre Gadonneix a dit : « *les autres ont intérêt à se regrouper pour nous rattraper.* » Assiste-t-on à une course à la grande taille ?

Jean-François Cirelli



EDF est le plus bel électricien sur un plan mondial. Il ne serait pas crédible de notre part de chercher à le rattraper. Néanmoins, dans la course à la concentration à laquelle nous assistons, nous voulons être *dans* le marché plutôt que *dehors*. Pour cela il nous faut en effet grandir. L'actualité de cette journée doit être évoquée, puisqu'il semble que le Parlement vient de voter la loi de privatisation de GDF.

Olivier Schneid

Cette privatisation fera l'objet d'un recours devant le Conseil Constitutionnel.

Jean-François Cirelli

Ce recours a été évidemment anticipé. La question fondamentale posée est la suivante : est-il possible de privatiser un service public ? Or, la jurisprudence est sans équivoque : il est inconcevable de privatiser des services publics d'autorité (comme la police), mais non des services publics légaux (l'exemple type est celui des télécommunications). Sans contestation possible, nous sommes un service public légal. Un statut de droit privé n'est nullement incompatible avec la détention de missions de service public. Par conséquent, nous n'avons aucune inquiétude quant à l'issue d'un recours au Conseil Constitutionnel.

Mon propos d'aujourd'hui est relatif à l'alternative : concurrence ou concentration ? Ces deux termes ont tendance à être opposés comme antinomiques. Or, nous avons justement voulu être privatisés pour participer à ce mouvement de concentration, et ce pour mieux relever le défi de la concurrence. Dans le secteur européen de l'énergie, le mouvement favorisant l'intensification de la concurrence a conduit à un mouvement de concentration significatif. Il s'agit là d'une spécificité. Les monopoles nationaux ont subitement été rejetés, pour le meilleur mais très souvent aussi pour le pire. En France, ni les clients (sauf certains industriels), ni la droite, ni la gauche, ni les salariés, ni les patrons des entreprises ne le souhaitaient réellement.

Olivier Schneid

Regrettez-vous l'ancienne donne énergétique française ?

Jean-François Cirelli

Un choix politique a été opéré, même si c'est à contrecœur du point de vue des hommes politiques français. Passer d'une situation de monopole - rêve de tout entrepreneur - à un schéma concurrentiel est plutôt déroutant pour une entreprise. Il lui faut s'adapter.

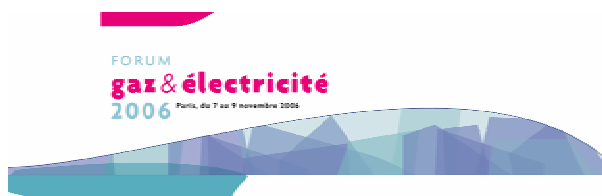
La concentration suffit-elle à assurer la concurrence ? La volonté des Etats n'est pas toujours claire. Les réflexes protectionnistes ne manquent pas. Ils sont politiquement compréhensibles, même si la concurrence en pâtit. Dans notre champ d'activité, il est impossible de démontrer que la concurrence est systématiquement favorable au consommateur.

Ne nous trompons pas, le secteur énergétique - qu'il soit privé ou public - sera toujours encadré. Aux Etats-Unis, on trouve un secrétaire d'Etat à l'énergie alors qu'il n'y existe pas de ministre de l'industrie.

Partout, l'énergie est perçue comme un bien spécifique. Souvent, elle relève de services publics. Un consensus politique en faveur de l'ouverture des marchés énergétiques nationaux fait presque systématiquement défaut. De surcroît, l'ouverture à la concurrence a été initiée dans une période où les prix augmentent. L'ouverture fait donc aisément office de bouc émissaire.

Une restructuration profonde

La concentration est contemporaine de la montée de la concurrence. Elle constitue une réponse au mouvement de libéralisation de l'énergie qui appelle une efficacité accrue de la part des acteurs. La décennie 1990 correspond sans doute au point culminant des mégafusions et acquisitions en



matière énergétique. Aux Etats-Unis le processus a été initié très tôt, mais le phénomène auquel nous assistons est d'ampleur mondiale. Il va de pair avec la mondialisation de tous les échanges économiques.

En 2002, le secteur de l'énergie a occupé la première place dans l'ensemble des fusions et acquisitions mondiales, représentant 270 milliards de dollars, soit près du quart de la valeur totale des fusions et regroupements industriels. Par ailleurs, les 10 dernières années ont été marquées par l'explosion du nombre de fusions et acquisitions transfrontalières, pour une valeur totale de 340 milliards de dollars. A la fin du premier trimestre 2006, sur les 5 000 transactions annoncées et valorisées à plus de 800 milliards de dollars, 17 % sont relatives aux *utilities* (eau, électricité, énergie).

Il est frappant de constater que, sur les cinq premières entreprises d'*utilities* européennes évoluant il y a 10 ans, nous n'en retrouvons plus aucune aujourd'hui. Il convient de posséder un fort sens de l'évolution pour ne pas se retrouver perdant. En ce sens, la concentration constitue une stratégie d'adaptation à un environnement incertain. Toutefois, sur un plan politique, les autorités ne laisseront pas la concentration nuire à la concurrence. Le rythme d'intensification de la concurrence sera tout au plus ralenti.

L'Europe et l'énergie

La question de l'accès à l'énergie est redevenue une préoccupation pour l'Europe. La récente panne d'électricité à vaste échelle et la crise russo-ukrainienne relative au gaz nous ont ramené brusquement à certaines réalités. L'Europe (sans la Norvège) ne possède que des réserves d'énergie fossile négligeables. En dix ans, la consommation européenne d'énergie s'est accrue de 11 % alors que, dans la même période, notre production a reculé de 2 %. Mécaniquement, nos importations ont augmenté de 29 %. Notre ratio de dépendance s'élève à l'heure actuelle à 56%. Il a vocation à s'accroître jusqu'à 70 ou 75 % dans les 20 ou 30 années à venir. Sur le continent, il ne reste plus que du gaz norvégien pour une quinzaine d'années. Importer est moins une question de prix (l'Europe étant solvable) qu'une question de type d'équilibre économique auquel on veut tendre.

La situation est devenue très complexe à appréhender : les grandes industries consommatrices ne s'installent plus en Europe et l'argument du prix de l'énergie est parfois invoqué pour justifier certaines délocalisations. L'Union Européenne est contrainte de déterminer ce qu'elle pourra payer et pour combien de temps elle le paiera.

Que faire ?

L'accès à l'énergie constitue l'enjeu crucial. Il faudrait investir 100 milliards par an pour trouver de nouvelles sources d'énergie et remplacer notre outil de production. Qui peut le faire, et dans quel cadre ? Cette question se pose tant à la régulation nationale qu'à la régulation européenne. Les outils deviennent plus complexes, moins planifiés. La séparation de la production, du transport et de la distribution complique le marché, puisque chacun le connaît moins bien. Déterminer une capacité de transport optimale est, par exemple, aujourd'hui une tâche des plus ardues. N'oublions pas que la demande, elle aussi, évolue et se sophistique : il faudra davantage de services énergétiques ou industriels, d'outils financiers d'aide à l'efficacité énergétique, de développement durable. Il faudra bien atteindre un état d'approvisionnement multi-énergie.

GAZ DE FRANCE face au changement

L'Europe a besoin d'énergéticiens puissants. Nous sommes le 8^{ème} acteur européen, mais nous sommes conscients d'avoir besoin de grandir encore. Le dialogue avec des producteurs et des fournisseurs devenus concurrents ne cesse de se renouveler. Aucun acteur ne saurait se restreindre au seul commerce d'électricité ou de gaz tout en prétendant être rentable.



Nous aspirons à être un acteur mondial du gaz. Cette source d'énergie est abondante et les trois quarts des réserves mondiales se trouvent être situés à des distances raisonnables, en considérant la réalité des coûts d'acheminement. De plus, nous nourrissons les plus grandes ambitions sur le segment du GNL.

L'intensification de la concurrence dicte aujourd'hui des stratégies de concentration et de partenariats. Très concrètement, il s'agit de trouver un partenaire, sans « se faire manger ». Comme chacun le sait, le partenaire que nous avons choisi est SUEZ. Les synergies entre les groupes sont évidentes. Stratégiquement, nous avons résolu de créer une très belle société, équilibrée tant géographiquement qu'économiquement. Notre savoir faire national est incontestable. Les gaziers français - sans disposer de la moindre capacité de production sur leur territoire - sont les premiers en Europe. En l'espace de deux années, notre statut a été bouleversé. Le gouvernement nous a donné la chance de pouvoir relever le défi de la compétition mondiale.

Olivier Schneid

Ne craigniez-vous pas de voir le nouvel ensemble issu de la fusion « mangé » à son tour ?

Jean-François Cirelli

Quel appétit ne faudrait-il pas !

Olivier Schneid

La Commission Européenne semble être décidée à requérir une séparation des infrastructures des fournisseurs. Qu'en pensez-vous ?

Jean-François Cirelli

Nul n'y est prêt. Evidemment, je n'y suis pas favorable. Il me semble que le débat est de moins en moins vif, compte tenu des réalités qui s'imposent.

Olivier Schneid

GAZ DE FRANCE sera-t-il autorisé à proposer des offres basées sur les tarifs réglementés ?

Jean-François Cirelli

Il le sera, mais hors de tout monopole. Les tarifs réglementés pose une double question d'appellation (de « marque ») et de prix réel. Dans le secteur gazier, le « tarif » n'est autre que le prix du marché.

Olivier Schneid

Avez-vous des acquisitions en vue ?

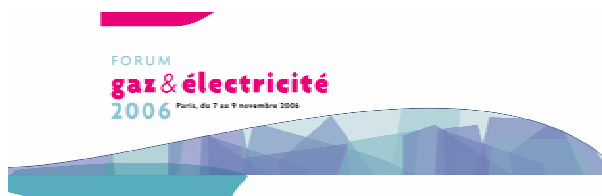
Jean-François Cirelli

Nous allons devoir vendre DISTRIGAZ, ce qu'il faudra compenser par une acquisition d'un intérêt stratégique équivalent.

Olivier Schneid

Quelles cibles pourrait-on évoquer ?

Jean-François Cirelli



Cette question est prématurée, tant que la fusion n'est pas effective. Plus fondamentalement, peu de secteurs sont aussi capitalistiques que celui de l'énergie. Nécessairement, de très grands acteurs vont émerger et nous voulons en faire partie.

Un participant
Envisagez-vous de vous rapprocher de DNL gaziers ?

Jean-François Cirelli
Un tel rapprochement n'est pas d'actualité.

Olivier Schneid
Votre prédécesseur a refusé de répondre à la question : « quels sont les gains de la libéralisation ? »...

Jean-François Cirelli
Je crois dans la vertu de la concurrence. Sans doute nous faut-il payer le prix de la transition. Lorsque celui-ci ne peut-être intégralement répercuté sur les clients, il est loin d'être négligeable.

Comment la libéralisation avance-t-elle aux niveaux européen et global ?

Carlo Pellizzari *Directeur commercial* ELECTRABEL
Philippe Boulanger *Directeur France* ENDESA
Éric Sebellin *Directeur achats et optimisation énergies d'Europe* AIR LIQUIDE
Marc Kugler *Directeur des ventes France* EDF
Bernard Henquet *Directeur exécutif* ACCENTURE
Antony Parsons *Responsable marché France* ENEL

Olivier Schneid
Nous allons aborder la situation des marchés énergétiques des différents pays européens. Le 4 avril dernier, la Commission Européenne a lancé une procédure d'infraction, laquelle vise 17 pays, dont la France. Les infractions sont relatives aussi bien au marché de l'électricité qu'à celui du gaz. Bernard Henquet va initier cette table ronde en dressant un état des lieux européens.

Sur la scène européenne, la Grande-Bretagne possède la plus longue expérience de l'ouverture
Bernard Henquet

En France, 130 TWh sont vendus aux tarifs commerciaux pour un marché total de 430 TWh. Comment l'éligibilité est-elle organisée dans les autres pays d'Europe ? Y est-elle réversible ? La concurrence est-elle globalement intense (suivant l'amont, l'aval, la capacité de *switch* entre opérateurs) ? Un certain nombre de pays ont initié l'ouverture de leur marché bien avant la France.

Pour dresser un panorama, il convient d'apprécier le B to B, le B to C, la facilité à switcher entre opérateurs, les barrages publics... En effet, l'éligibilité revêt des formes multiples. Elle peut-être réversible ou non. Elle peut n'être encore réversible qu'un nombre de fois limité. Le transport et la distribution doivent être encore appréhendés.

Pour l'électricité, le cas de figure de la France est résumable en soulignant un *squizz* tarifaire. Les prix de marché y sont sensiblement supérieurs au tarif réglementé. L'éligibilité est optionnelle. Certains acheteurs qui ont joué le jeu de la libéralisation du marché se sont estimés piégés. Nous



venons précisément de débattre du TARTAM. La séparation juridique des réseaux est prévue pour juillet 2007.

Quels sont les marchés très ouverts et très fermés en Europe ? À l'heure actuelle, le modèle de référence est celui de la Grande-Bretagne. Il s'agit d'une configuration oligopolistique, comprenant de 6 à 8 acteurs. Une forte intégration amont/aval y est perceptible. L'ouverture du marché anglais est très ancienne. En 2004, on a mesuré chez les clients un taux de *switch* de 50 %, par rapport à la situation historique initiale. Il n'existe pas de tarif réglementé, mais un dispositif où les fournisseurs doivent communiquer une liste de prix. Il ne leur est pas possible de déroger à la *price list* en consentant un rabais à un client particulier, à moins de l'étendre précisément à l'ensemble de cette liste. À l'inverse, en Allemagne, rien ne vient normer les pratiques de rabais. *A priori*, il y est donc possible de négocier un peu n'importe quoi.

Anthony Parsons

Globalement, le modèle britannique satisfait le consommateur même s'il est impossible de le protéger contre la hausse tendancielle du prix de l'énergie.

Olivier Schneid

Comment un acheteur comme AIR LIQUIDE perçoit-il le marché britannique ?

Éric Sebellin

Les prix du gaz naturels y sont extrêmement élevés. Ce phénomène s'est propagé largement via les interconnexions gazières. Le Royaume Uni est plutôt devenu un pays importateur de gaz naturel qu'un exportateur. Un certain nombre de groupes industriels ont fermé leurs sites britanniques pour délocaliser dans des zones où le gaz naturel est moins cher (Afrique du Nord, Moyen Orient). En effet, certaines activités ne peuvent s'accommoder d'une grande volatilité du prix du gaz.

Olivier Schneid

Il est significatif que, sur le marché de référence, les prix soient élevés. Comment une entreprise comme EDF appréhende-t-elle le marché britannique ?

Marc Kugler

Ce marché hérite d'un processus de 15 ans, qui a affecté en profondeur les fournisseurs et les consommateurs. Les premiers se sont intégrés en amont et en aval. Les seconds sont attachés à leur liberté de choix. N'oublions pas que dans notre secteur le cycle de vie de l'outil de production dépasse les 20 années. La transformation du marché européen est un processus de longue haleine. Chaque pays doit prendre la mesure de l'ampleur des processus entrant en ligne de compte. De l'ordre de 10 années seront sans doute nécessaires pour parvenir à davantage de fluidité et de concurrence.

Un marché allemand relativement figé

Bernard Henquet

À l'opposé de la Grande Bretagne, le marché allemand peut sembler être le moins abouti. En 1998, il s'y est produit une sorte de « big bang » sur tous les segments de marché. Ce pays n'a pas choisi d'opérer une ouverture graduelle et prudente sur une dizaine d'années, comme en France ou même en Grande Bretagne. En 2002, une guerre des prix s'est déroulée, animée notamment par des opérateurs virtuels. Elle s'est révélée autodestructrice. Une paix électrique a été en quelque sorte signée. Aujourd'hui, 4 grands opérateurs régionaux (E.ON, ENBV, RWE, WATENFALL Europe) contrôlent les 900 distributeurs opérant en aval. Ainsi, le marché allemand paraît très opaque, presque impossible à pénétrer du point de vue d'un nouvel entrant potentiel. Dans la pratique, les



utilisateurs cherchent à améliorer les termes du contrat les liant à leur fournisseur plutôt qu'à en changer. Il n'existe pas de *price list* comme en Grande Bretagne. D'éventuels désaccords se règlent en négociant des réductions de gré à gré.

Olivier Schneid
EDF est présent en Allemagne via ENBV...

Marc Kugler
Le marché allemand est dominé par des jeux locaux. Les 4 opérateurs nationaux sont structurants, de même que les 900 distributeurs/producteurs locaux (souvent des *Staatwerke* disposant d'une centrale de production de quelques centaines de MWh). Dans ce schéma, la dynamique concurrentielle est très difficile à enclencher. Il n'est pas possible, pour un acteur local, de sortir de son marché naturel, et aucun entrant ne peut venir perturber un équilibre local. Par ailleurs, EDF a procédé à un bon investissement dans le Bade-Wurtemberg, en nouant un partenariat avec les autorités locales. Plus fondamentalement, nous attendons que des mesures à venir confèrent davantage de transparence au marché allemand, pour y revoir notre stratégie.

Éric Sebellin
En Allemagne comme en France, un industriel peut choisir son fournisseur d'électricité. Certes, les contrats sont fréquemment signés avec les détenteurs de quasi monopoles régionaux de fait. Comme en France également, la marge de discussion du prix est quasiment nulle.

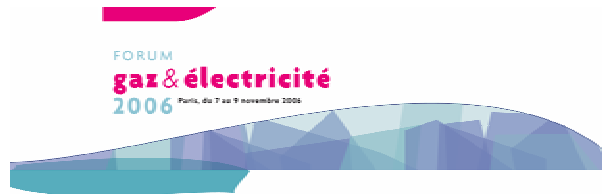
Carlo Pellizzari
En Allemagne, il n'existe ni vrai régulateur, ni tarif officiel. Les prix sont établis sans aucune règle. Sans nul doute, un acheteur allemand est avantagé par rapport à un acheteur qui ne l'est pas. A l'heure actuelle, nous bénéficions de partenariats avec deux *Staatwerke*. Nous possédons actuellement un bureau de commercialisation à Berlin. Le volume de nos ventes allemandes correspond à 8 TWh. Sur ce marché, nous avons lancé un certain nombre de projets de constitution d'unités de production. Par conséquent, nous avons bien l'intention de développer notre implantation en Allemagne.

Olivier Schneid
Votre perception du marché allemand n'est donc pas négative.

Carlo Pellizzari
Il doit être possible d'essayer de tirer parti de sa complexité pour s'y installer avant beaucoup de nos concurrents potentiels.

Philippe Boulanger
Il est de bon ton de critiquer le système allemand. Au demeurant, c'est en Allemagne que les prix sont les plus bas d'Europe. Sur les quatre acteurs majeurs de ce marché, deux ont des capitaux étrangers. ENDEVA a ouvert une succursale en 2000. Le début de ses activités a certes été un peu laborieux. Toutefois, les choses se sont considérablement améliorées durant l'année qui vient de s'écouler. Il est légitime de parler de décollage.

Olivier Schneid
Que pense un acheteur du marché allemand ?



Il ne me paraît guère possible de distinguer nettement les marchés français et allemand. Je suis tout disposé à négocier l'achat d'1 TWh à un prix substantiellement plus bas que celui qui a cours en France.

Olivier Schneid

La Commission Européenne estime qu'en Allemagne comme au Royaume Uni, le marché de l'électricité souffre d'un défaut : l'accès préférentiel à certains contrats.

Le marché belge

Bernard Henquet

Le marché belge est volontiers décrit comme dominé par l'opérateur historique ELECTRABEL. Il existe trois régulateurs régionaux et un régulateur fédéral. Pour le B to C, en Wallonie et dans la région de Bruxelles, le marché ne s'ouvrira qu'au 1^{er} janvier 2007, soit plusieurs années en retard par rapport au marché de Flandre. Sur ce dernier, le taux de *switch* de fournisseurs oscille tout de même entre 15 et 20 %. Un certain nombre de nouveaux entrants sont actifs. Il n'existe pas de notion de prix public et aucune éligibilité n'est à exercer. Le gouvernement belge semble être décidé à permettre l'émergence de deux ou trois concurrents de nature à challenger la position d'ELECTRABEL. Notons bien qu'un marché peut s'ouvrir soit par l'aval (par la clientèle), soit par l'amont (partition d'EBEL en Italie en plusieurs sociétés de production pour générer une plus grande concurrence). Le gouvernement belge devrait demander à ELECTRABEL de céder certaines capacités. Nous partons d'une situation de quasi monopole, comme en France. ELECTRABEL cédera progressivement du terrain, pour tenter de gagner des positions ailleurs en Europe. Sur le plan de la propriété des réseaux de distribution, l'opérateur historique belge se désengage avant qu'il n'y soit fortement incité. Le métier d'opérateur de réseau apparaît, du reste, bien moins attractif sur le plan financier que ceux de l'amont et de l'aval. Ceci illustre sans doute le caractère inéluctable de l'intégration amont/aval dans le secteur de l'électricité.

Éric Sebellin

Du point de vue de l'acheteur, la concurrence ne s'évalue pas à l'aune du degré de maturité d'un marché. Elle découle de la présence d'au moins deux fournisseurs désireux de vendre. En ce sens, le marché de l'électricité belge n'est pas aussi concurrentiel que celui du gaz. De fait, un seul acteur représente près de 90 % de la production. Un acheteur important ne dispose pas toujours d'un choix substantiel.

Philippe Boulanger

L'organisation du marché belge - sans que l'attitude d' ELECTRABEL soit forcément en cause - a perturbé considérablement l'accès au marché de gros. Pendant longtemps, les prix ont semblé se rapprocher de ceux en vigueur en Hollande. Finalement, du fait notamment de l'amélioration des interconnexions avec la France, il semble qu'ils tendent vers les prix français.

Marc Kugler

À mon sens, il convient de saluer un événement majeur, qui se produira dans le proche avenir (le 21 novembre) : l'avènement d'une bourse de l'énergie, qui servira de plateforme commune à trois marchés d'importance (ceux des Pays-Bas, de la Belgique et de France). J'y vois un embryon de Schengen de l'énergie. La transparence y gagnera et les commercialisateurs devraient y gagner un accès plus facile aux ressources productives, quand celles-ci leur font défaut. Dans l'état actuel des choses, après 5 années d'efforts, EDF BELGIUM n'a conquis qu'une part infime des sous marchés qui composent le marché belge.



Olivier Schneid

La Commission Européenne pourrait imposer des cessions d'actifs en cas de fusion entre SUEZ et GAZ DE FRANCE. Êtes-vous à l'affut ?

Marc Kugler

Dans le contexte de cette possible fusion, le groupe EDF est évidemment attentif - comme d'autres acteurs - à une éventuelle redistribution des cartes partielle en Belgique ou aux Pays-Bas dans les prochains mois.

Carlo Pellizzari

Le dynamisme de la concurrence, de même que le taux de *switch* d'un opérateur à un autre, dépend de la disponibilité de l'énergie. En Belgique, la production s'ajustait traditionnellement à la demande. En conséquence, l'équipement de production n'y apparaît que peu disponible. Dans ce schéma, l'acteur qui possède ses centrales de production garde ses clients. Dans le cas inverse, lorsque des surcapacités existent, il est plus facile de trouver un fournisseur alternatif. De plus, les pouvoirs publics belges défendent peu un acteur comme ELECTRABEL contre d'éventuels compétiteurs, au nom de la sauvegarde de la concurrence. En ce sens, la Belgique est très en avance sur la France, où nous pouvons attendre encore longtemps qu'EDF soit contraint de céder des capacités de production jusqu'à ne plus posséder que 70 % des capacités françaises. En Flandre, après un an et demi d'ouverture du marché, 10 % des clients ont effectivement changé de fournisseur. En Allemagne, en Norvège, en Finlande ou en Suède - pays pourtant volontiers érigés en exemples - ce ratio n'a atteint que 2 % en une année et demie. ELECTRABEL n'a donc pas été outrageusement protégée.

Le cas italien

Bernard Henquet

S'agissant du B to C, le marché italien s'ouvrira le 1^{er} juillet 2007 comme le marché français. Dans le schéma actuel, les clients résidentiels sont captifs. Ils sont fournis par « l'acheteur unique ». Ce dernier acquiert donc de quoi satisfaire une clientèle qui ne peut recourir à un autre protagoniste. Pour les consommateurs résidentiels, les prix sont aujourd'hui très élevés. A l'avenir, les consommateurs pourront exercer leur éligibilité. Celle-ci sera réversible. Il semblerait qu'il ne sera permis de revenir vers le tarif public qu'une seule fois.

Sur le terrain du B to B, le marché italien est très animé. ENEL a été contraint de se dessaisir de nombreux actifs.

Une particularité du marché B to C me paraît digne d'attention. A l'heure actuelle, la gestion du client et la facturation relèvent de distributeurs. En France, la question s'est posée de savoir si la gestion des clients restant dans le périmètre du tarif réglementé incombait à EDF ou à d'autres acteurs. En Italie, les distributeurs s'en chargeront. Les conditions y semblent réunies pour de nombreux changements de fournisseurs, même si les choses ne sont pas aisément prédictibles en Italie. Les questions relatives à la constitution d'éventuelles listes de prix ou à la séparation entre distribution et commercialisation ne sont pas tranchées. En France, les règles du jeu ont tout au moins été clairement édictées avec les GTE, même si ce sont les joueurs qui font défaut. Le cadre tarifaire italien est clarifié. Il n'en va pas de même pour le cadre opérationnel.

Olivier Schneid

La Commission reproche à l'Italie de ne pas séparer clairement les réseaux de transport et de la distribution.

Antony Parsons

92, rue d'Amsterdam
75009 Paris

+ 33 1 45 26 47 12

+ 33 1 45 26 47 14

www.premiercercle.com
contact@premiercercle.com

 Premier Cercle

www.forumgazelec.com
gazelec@premiercercle.com

Cette situation s'explique par des facteurs historiques. ENEL concentrait le transport et la distribution. L'entreprise s'est désengagée presque totalement du transport. En ce moment, nous cédon notre participation dans une entreprise de distribution car nos droits de vote y sont plafonnés à 5 %. Nous n'avons donc aucun intérêt à conserver une part significativement élevée de son capital.

Olivier Schneid

Comment un acheteur comme AIR LIQUIDE appréhende-t-il le marché italien ?

Éric Sebellin

Au risque de surprendre, nous en pensons le plus grand bien. La loi a réduit la part d'ENEL dans la production à moins de 50 %. A la suite du dernier *black out*, une politique d'investissement massif a été mise en œuvre (notamment dans le cycle combiné). L'Italie est devenu un pays exportateur. Enfin, les dispositifs de plateformes boursières ne sont pas trop sophistiqués et matures. Ainsi, l'acheteur trouve en Italie des schémas authentiquement concurrentiels. Schématiquement, même si les règles changent souvent, on trouve des joueurs sur le terrain. De surcroît, la contribution des acteurs électro-intensifs à la sécurité des réseaux est valorisée en Italie. Nous déplorons que d'autres pays n'envisagent pas de retenir un tel mécanisme, à l'heure où la sécurité de l'approvisionnement devient un thème majeur.

Antony Parsons

S'agissant du segment du B to B, je souhaite préciser qu'ENEL a réduit sa part dans la production à 40 %. L'entreprise ne détient plus que 20 % des clients finaux. Les opérateurs historiques de nombreux pays européens se trouvent loin d'avoir été ramenés à ce niveau.

Philippe Boulanger

L'Italie a souffert d'un fort déficit de production, la France n'y voyant évidemment rien à redire. Puis, une politique volontariste d'ouverture à la génération a été initiée. ENDESA a été l'une des premières entreprises à racheter une entité *spin off* d'ENEL. Au fil du temps, des investissements considérables ont été lancés. Le déficit français étant devenu chronique, l'augmentation des capacités de production italiennes est la bienvenue. Aujourd'hui, ENDESA opère via trois véhicules commerciaux différents.

Par une, un certain nombre d'acteurs ont pu investir massivement. Endesa opère par trois véhicules différents aujourd'hui.

Bernard Henquet

L'Italie constitue sans doute le paradigme de l'ouverture du marché par l'amont. L'ouverture est là pour le B to B. Il n'en va nullement de même pour les consommateurs résidentiels.

Marc Kugler

Le groupe EDF a pris pied en Italie, via un bureau créé en 2000 et qui a aujourd'hui vocation à fusionner avec EDISON. Il nous a été possible de prendre une part significative du marché italien, en sachant utiliser des ressources commerciales plus ou moins. Evidemment, nous avons surtout pris 50 % du capital d'EDISON, présent sur le terrain de l'électricité, mais surtout sur celui du gaz. Aujourd'hui, pour le B to B, EDISON se trouve presque à parité avec ENEL. Le choix du développement des cycles combinés ne sera pas sans poser des difficultés à l'avenir, sur le plan de l'approvisionnement en gaz. En effet, le gaz naturel est devenu la matière première de la production d'électricité italienne.



Olivier Schneid

Les pouvoirs publics italiens, tout comme ENEL, se sont plaints de l'absence de réciprocité de l'ouverture du côté français.

Antony Parsons

La conclusion d'un certain nombre d'accords avec EDF est en cours. Sans nul doute, le processus d'ouverture du marché est plus lent en France qu'il ne l'est en Italie.

Olivier Schneid

Les positions prises par EDF sur le marché italien ne sont-elles pas déjà trop menaçantes ?

Antony Parsons

Il n'y a rien là d'étonnant, sur un marché qui s'ouvre. La question majeure est celle de la réciprocité de l'ouverture des marchés.

Éric Dyèvre

En Belgique, il s'est opéré une forme de *market coupling*. Ce phénomène traduit une excellente coopération entre les régulateurs belges et néerlandais. Marc Kugler vient de déplorer les difficultés rencontrées par EDF pour percer sur le marché belge. Là encore, d'autres acteurs pourront faire part de la réciprocité de ce sentiment, lorsqu'il s'agit de gagner des parts du marché français.

Olivier Schneid

Cette table ronde met en présence des acteurs de première importance sur un territoire donné, mais qui se retrouvent parfois marginalisés sur ceux des autres.

Éric Dyèvre

Il est trop facile de ne relever que les défauts de ses voisins. Les Italiens considèrent qu'ils ont consenti des efforts considérables d'ouverture de leur marché. Les parts de marché d'ENEL sont descendues jusqu'à faire de cette entreprise non plus un leader dans certaines régions, mais un challenger (songeons au nord de l'Italie). Sans aucun doute, les Italiens attendent de la France des décisions qui soient de nature à assurer la réciprocité de l'ouverture. Nécessairement, tous les pays européens sont conscients de leurs atouts et de leurs défauts.

Olivier Schneid

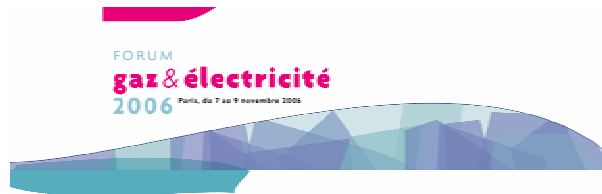
ELECTRABEL est également présent en Italie. De plus, nous avons un partenariat avec RGA ROMA. Nous nous développons dans le domaine de la production.

L'Espagne

Bernard Henquet

Caricaturalement, l'Espagne est proche de la France, même si l'ensemble du marché (y compris dans sa composante résidentielle) y a été ouvert en 2003. Les prix publics espagnols sont bas, pour le B2B comme pour le B2C. Ce phénomène s'explique très certainement par des facteurs politiques. Les clients peuvent choisir de retourner vers les prix publics. Sur le segment du B to B, il sera possible de bénéficier de cette réversibilité jusqu'en 2010 (comme pour le B to C).

L'appétence pour un changement de fournisseur est faible en Espagne. Ou bien il existe un intérêt à quitter le tarif réglementé ou bien il y a un intérêt à y revenir. En l'occurrence, on constate un *squizz* tarifaire d'environ 10 euros entre le prix public et le prix de marché. Le marché espagnol



est dominé par deux acteurs. Il est peu animé et, sans doute, à la limite de l'impasse. Évidemment, les résidentiels ne perçoivent pas d'opportunité à quitter le tarif réglementé.

Éric Sebellin

Le tarif en vigueur en Espagne est très attractif du point de vue des industriels, car il valorise leur capacité d'effacement (à savoir leur contribution à la sécurisation du réseau). Le gouvernement espagnol a demandé aux industriels consommateurs tout comme aux fournisseurs de formuler des propositions, en vue de la mutation programmée du système en 2010. Il s'agit de concilier l'émergence d'un modèle concurrentiel efficace avec l'attractivité du territoire. Cette démarche me paraît très intéressante.

Olivier Schneid

Un « EXCELTUUM bis » émerge-t-il en Espagne ?

Éric Sebellin

La démarche n'est pas vraiment structurée et il ne m'appartient pas d'en parler. Il est question ici d'échanges informels, d'un forum entre industriels et producteurs initié sous l'égide d'un appel à propositions de la part du gouvernement.

En outre, sur le marché espagnol du gaz, les fournisseurs ont - tout au moins par phases - la volonté de conquérir des parts de marché aux dépens des autres. C'est en ce sens que l'on peut parler à bon droit de concurrence. Les négociations acheteurs/vendeurs s'en ressentent évidemment.

Olivier Schneid

Sans pouvoir parler d'« EXCELTUUM bis », ce régime offre aux électro-intensifs des prix somme toute attractifs.

Éric Sebellin

Le gouvernement espagnol a procédé à une série d'auditions. Les électro-intensifs ont souligné leur besoin de visibilité à long terme, quant à l'évolution des prix. Ils doivent évidemment tenir compte des conditions de rentabilité des investissements consentis par les fournisseurs d'électricité.

Marc Kugler

Le marché espagnol est intéressant. EDF a souffert en tentant d'y gagner des positions. Nous sommes sans doute le seul acteur à vouloir persévérer en ce sens. La loi espagnole permet à tout client de retourner vers le tarif régulé. Or, ce dernier est aujourd'hui inférieur de près de 20 % au prix sur le marché de gros. Le marché « hors tarif » a représenté 38 % de la consommation espagnole. Ce ratio a chuté à 22 %. Les clients industriels et tertiaires ont reflué vers le périmètre régulé. En réalité, il n'existe plus qu'un acteur hors de ce périmètre. Les fondamentaux de ce marché ne changeront pas d'ici l'expiration du régime tarifaire, en 2010.

Olivier Schneid

ENEL a procédé à des acquisitions majeures en Espagne. Il est donc digne d'intérêt, au vu des objectifs affichés par cet acteur...

Antony Parsons

Si ENEL a dû réduire sa taille sur son marché historique, ce mouvement l'a conduit à chercher à gagner des positions ailleurs. La proximité géographique joue certainement lorsqu'il faut procéder



à des acquisitions. Bien évidemment, il n'est pas question d'acquérir à n'importe quel prix. Les stratégies d'acquisitions doivent savoir être progressives.

Olivier Schneid

Pour ELECTRABEL, le territoire espagnol ne fait pas partie de ses marchés de prédilection.

Carlo Pellizzari

En Espagne, nos activités ont débuté par des opérations *trading*. Nous avons été l'un des premiers à importer de l'énergie au-delà des Pyrénées. Même si nous avons continué à faire du commerce en Espagne, le système du tarif régulé de ce pays a précipité notre sortie. Nous avons conçu un projet orienté vers la production, avec pour objectif une capacité de 3 000 MW de turbines gaz.

Olivier Schneid

Le marché de la fourniture est donc répulsif.

Carlo Pellizzari

De notre point de vue, il n'y a pas moyen d'y gagner sa vie. Nous en avons tiré certaines conséquences.

Philippe Boulanger

A mon sens, l'Espagne diffère sensiblement de la France. Les 5 ou 6 acteurs principaux y sont intégralement privés. Le tarif régulé n'est pas une notion abstraite comme en France, où il est du reste porté par une entreprise d'Etat. Alors qu'en France, aucun investissement en capacité de génération supplémentaire n'a été réalisé, de nouvelles centrales ont été construites en Espagne. Le tarif régulé y a joué un rôle de boussole. En France, il est question du tarif régulé comme « d'une option, mais pas d'un devoir ». Qui, finalement, paiera la différence entre le tarif régulé et le coût de l'énergie ? Ce sont les générations futures qui s'acquitteront de cette forme de dette. Économiquement, ce système n'est pas viable et il faudra en faire les frais. Toujours est-il que si tarif régulé il doit y avoir, ce dernier doit être couplé à la réversibilité.

Olivier Schneid

Que faut-il penser de l'action du régulateur espagnol ?

Philippe Boulanger

Il semble bien qu'il ne fasse qu'appliquer la loi espagnole, sans directement prendre acte de l'évolution de la législation européenne.

Éric Dyèvre

Je ne souhaite en aucune façon juger la manière dont un autre régulateur travaille. Bien évidemment, l'action régulatrice doit s'harmoniser « par le haut » en Europe. Ce n'est qu'à cette condition que l'environnement du secteur de l'énergie deviendra visible à long terme. Nous sommes bien loin d'un état où les prérogatives des régulateurs sont homogènes. Certes, le régulateur ne peut qu'appliquer la loi. Il est tributaire d'un cadre juridique : celui dans lequel il intervient.

Olivier Schneid

En Espagne, des groupes de BTP entrent dans le capital d'entreprises énergétiques nationales pour empêcher l'irruption de nouveaux acteurs...



Philippe Boulanger

L'Espagne ne doit pas être décrite comme un terrain strictement oligopolistique. Il y existe une authentique concurrence. Les prises de participation croisées entre sociétés obéissent à des stratégies industrielles complexes, mais librement déterminées. Elles n'ont pas pour finalité de figer un marché.

Bernard Henquet :

J'ajouterai qu'en Espagne, le prix public est déterminé par le ministère de l'industrie.

Créer les conditions de la genèse de capacités supplémentaires

Bernard Henquet

Le marché de l'électricité est complexe. Son ouverture, partant d'une situation monopolistique initiale, peut réclamer de 5 à 15 années... Ou bien une ouverture par l'amont est retenue, en démantelant l'opérateur historique comme en Grande Bretagne (où l'opérateur historique a été littéralement découpé en entités de production, de distribution et de commercialisation).

Lorsqu'une ouverture par l'aval est choisie, mais que des dispositifs de prix publics bas sont instaurés, la dynamique de changement est quasi négligeable. Au Royaume-Uni, des listes de prix ont été mises en œuvre pour que les clients puissent effectivement « switcher » aisément.

Qu'une ouverture par l'amont ou par l'aval ait été retenue, le marché européen de l'électricité n'est pas virtuel. Ses fondamentaux finiront par s'imposer partout. Les fournisseurs doivent s'adosser à des actifs de production. La concurrence doit tout de même servir d'aiguillon à la réalisation d'investissements de production. Là réside une part de sa légitimité. En Italie, les intérêts d'ENEL ont été mis entre parenthèses pour que d'autres opérateurs entrent et créent de nouvelles capacités de production. Un processus semblable est à l'œuvre en France, mais il est bien plus lent.

Très progressivement, quand des capacités de production significatives sur le marché seront dans les mains de nouveaux acteurs, la donne changera. Le TARTAM s'explique en un sens par la nécessité d'avoir des tarifs d'aval suffisamment élevés pour animer le marché. Évidemment, le fait de ne s'appuyer que sur une seule source de production est parfaitement rédhibitoire, dans un tel schéma. Le secteur de l'électricité n'a rien de virtuel. Tout besoin doit trouver, quelque part, sa contrepartie sous la forme de capacités de production fiables. De grands équilibres amont/aval sont déterminants. Lorsqu'il existe un acteur quasiment monopolistique sur un territoire national donné, toute stratégie d'ouverture est tributaire de l'attractivité du marché. Des niveaux de prix trop bas ne changeraient nullement la donne. En France, les tarifs vert et jaune sont trop bas, tandis que les choses sont à peu près équilibrées pour le tarif bleu.

Olivier Schneid

Éric Sebellin, comment percevez-vous le marché français ?

Éric Sebellin

Je ne puis qu'appuyer les propos tenus aujourd'hui par d'autres acheteurs. Tout naturellement, nous avons contribué à la mise en place d' EXCELTUUM.

Olivier Schneid

En l'occurrence la comparaison avec BLUE SKY, en Belgique, semble très pertinente. Là encore, les électro-intensifs se sont mobilisés.

BLUE SKY

Éric Sebellin

92, rue d'Amsterdam
75009 Paris

+ 33 1 45 26 47 12

+ 33 1 45 26 47 14

www.premiercercle.com
contact@premiercercle.com

 Premier Cercle

www.forumgazelec.com
gazelec@premiercercle.com



Là encore, les électro-intensifs ont milité pour pouvoir bénéficier d'une visibilité de long terme. Un contrat abouti porterait, selon nous, sur une durée de 15 ans. Des contrats de deux ou trois années nous placent dans une situation très délicate, compte tenu de la forte volatilité des prix. Pour un producteur d'aluminium, elle est de nature à remettre en cause l'existence d'un site de production dans un pays donné. Notre objectif est de rapprocher nos coûts d'achat du prix de production de l'électricité sur le long terme, autant que faire se peut.

Carlo Pellizzari

BLUE SKY et EXCELTUUM participent de la même logique. J'ajouterai qu'ELECTRABEL a proposé des contrats de 10 années d'approvisionnement en France. Un seul industriel a trouvé cette formule digne d'intérêt. L'option d'approvisionnement très visible sur le long terme, que nous proposons, n'a donc pas trouvé preneur.

Philippe Boulanger

On jugera de l'effectivité de l'ouverture du marché français le jour où une nouvelle centrale nucléaire sera construite par un autre acteur qu'EDF. La non réversibilité du tarif régulé fait figure de péché originel en France.

Olivier Schneid

Antony Parsons, il est question qu'un accord soit conclu entre ENEL et EDF, afin de permettre à ENEL d'être associé à la démarche sous-jacente à l'OPA.

Antony Parsons

Tout à fait. Dans tous les marchés où nous sommes présents, nous souhaitons pouvoir nous comporter en authentique acteur intégré. En conséquence, nous devons nous appuyer sur un « portefeuille de *sourcing* ». Selon les cas, on aura recours aux interconnexions, aux achats sur le marché... ENEL cherche à s'appuyer sur des moyens de production. En France, la production passe par le nucléaire. Certes la production d'électricité peut aussi s'appuyer sur le charbon et le gaz. De fait, nous nous affairons à concevoir des *business plans* de production d'énergie en France. Le nouveau tarif « de retour » complique nos simulations, lorsqu'il s'agit de quantifier des retours sur investissement.

Olivier Schneid

Dans vos négociations avec EDF sur l'EPR, butez-vous sur des obstacles politiques ou industriels ?

Antony Parsons

Ces deux types de considérations entrent en ligne de compte. Si le problème industriel est résolu, il doit être possible de surmonter les obstacles politiques. Je ne suis pas inquiet à ce sujet.

Olivier Schneid

Marc Kugler, comment faut-il considérer le marché français ?

Marc Kugler

En 5 années, nos confrères ont tout de même conquis près de 10 % du marché français. Le jeu concurrentiel n'est pas faussé et la France n'est pas le mauvais élève de l'Europe. La concurrence a permis l'apparition de services et de prestations nouveaux. Les gammes d'énergie offertes ont été sensiblement élargies. Il n'est pas contestable que de nombreux acteurs cherchent en France à compenser une perte de débouchés enregistrée sur leurs marchés historiques. EDF joue pleinement le jeu de la concurrence.



Éric Dyèvre

Les efforts des deux opérateurs historiques français doivent être salués, car ils ne sont pas de moindre importance. Le management d'EDF et de GDF, tout comme l'ensemble de leurs personnels, n'ont pas été ménagés. Les tarifs sont au cœur de nos débats, ce qui est bien compréhensible. Le TARTAM est l'objet de multiples appréciations, qui ne peuvent être parfaitement neutres.

Une question de fond demeure : aucun investissement de long terme ne s'est concrétisé récemment en France. A quoi bon investir quand les prix sont bloqués ? Aujourd'hui, pour investir dans un nouveau réacteur, Monsieur Gadonneix estime qu'il faut tabler sur un prix de 45 euros le MWh. Nous en sommes encore très loin. Aujourd'hui, le prix de l'énergie est relativement bas, mais ne vivons nous pas sur un capital constitué par les générations antérieures ? Même l'opérateur historique sera confronté à des problématiques de rentabilité des nouveaux investissements. Il n'est pas concevable de vivre sur la base d'une énergie rendue relativement bon marché grâce aux investissements des générations antérieures, sans se préoccuper de l'avenir.

Olivier Schneid

Un nouvel entrant ne pourra pratiquement pas procéder à des investissements destinés à créer des capacités nouvelles, pour des raisons réglementaires.

Marc Kugler

Même EDF ne pourra procéder à des investissements par définition non rentable ! Un parc de production n'est renouvelé que s'il existe des incitations économiques allant dans le sens d'un renouvellement. Tel est le sens de la contribution de Monsieur Gadonneix.

Débat

Bernard Henquet

Finalement, ne faudrait-il pas augmenter les tarifs vert et jaune plus vite que les bleus ?

Éric Dyèvre

La CRE a reconnu qu'une augmentation différenciée des tarifs aurait été préférable. Elle est parfaitement consciente que ce n'est pas en alignant l'évolution du tarif bleu avec celle des autres tarifs que les problèmes structurels seraient réglés.

Bernard Henquet

Nous sommes donc encore loin de l'unification du marché européen.

Éric Sebellin

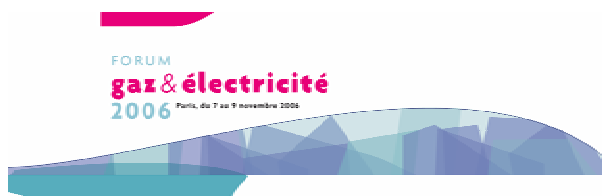
Les principaux pays d'Europe n'évoluent pas de la même manière. Après une période d'intensification de la concurrence, de réorganisation et de renforcement des asymétries de marché, nous allons devoir instaurer davantage de souplesse et de lisibilité.

Marc Kugler

Tous doivent s'assurer que les mécanismes destinés à favoriser les échanges (interconnexions, bourse commune, etc.) soient efficaces.

Antony Parsons

Nous avons besoin d'un authentique marché unique en Europe, seul capable de motiver des investissements de grande ampleur. Sinon, autant revenir aux monopoles d'État...



Philippe Boulanger

Sur un vrai marché concurrentiel, les vrais acteurs sont des entreprises privées. Ces derniers doivent évoluer dans des environnements comparables. Des distorsions dans les paramètres déterminant les conditions de la concurrence seraient désastreuses.

Carlo Pellizzari

Dans cette perspective, la lisibilité est essentielle. Le dynamisme commercial a été entravé en France pendant 4 à 5 mois par les discussions afférentes à la mise en place du tarif de retour. Enfin, sur ce marché, les règles viennent d'être clarifiées.

Éric Dyèvre

La France n'est pas l'Europe. Un marché uniforme est, avant tout, un objectif vers lequel il faut tendre. L'incident, le *black-out*, de la semaine dernière souligne l'importance des interconnexions. Nous devons nous doter de capacités de gestion d'un marché en voie d'unification. Il appartient aux régulateurs européens de dialoguer, au besoin en proposant de concert de nouvelles normes. Récemment, la création d'un *dispatcher* européen a été suggérée, dans le but de réduire au maximum le risque d'incidents majeurs.

GAZPROM en France

Iouri Virobian *Chef de la représentation Gazexport GAZPROM*

Olivier Schneid

Iouri Virobian représente GAZPROM en France. Exceptionnellement, il a bien voulu prendre part à cette journée. Les 14 et 15 juin dernier, la teneur d'un débat sur l'énergie à l'Assemblée Nationale a matérialisé certaines craintes, voire certaines phobies. Patrick Devedjian a notamment déclaré « si par malheur GAZPROM prend le contrôle de SUEZ, on recherchera à la loupe ceux qui se sont opposés à la constitution d'un nouveau champion mondial français ». Pierre Lellouche a pour sa part estimé qu'avec ou sans *golden share* détenues par l'Etat français, « le groupe SUEZ-GDF serait quand même opérable par des prédateurs tels que Gazprom, qui n'a pas caché sa volonté de contrôler l'ensemble du marché gazier en Europe, de la production en Russie à la distribution ». Dans le même ordre d'idées, Jacques Myard a déclaré que « la déréglementation du marché du gaz risque de faire entrer le renard Russe GAZPROM dans le poulailler français et européen (...) ; il faut retrouver le pouvoir régalien d'empêcher GAZPROM de tout absorber ».

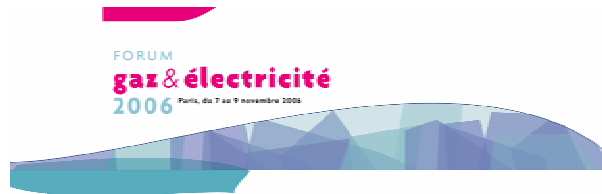
« La libéralisation s'adresse aussi à nous »

Iouri Virobian

Notre groupe n'est pas une sorte de prédateur qui vient d'ailleurs : depuis 30 ans, régulièrement, des délégations de GAZPROM viennent en France dans le but de négocier des contrats d'importation de gaz russe. Sans cesse, nous sommes questionnés quant à nos stratégies d'acquisitions. GAZPROM, comme tous les autres opérateurs, s'intéresse de près à ce qui se passe sur le marché européen, ainsi qu'aux restructurations qui l'animent. Nous estimons que la libéralisation s'adresse aussi à nous. Surtout, les consommateurs français manifestent un intérêt croissant pour un opérateur comme GAZPROM. Après avoir sondé beaucoup d'entre eux au cours de réunions, nous sommes convaincus qu'ils ont une opinion positive de nous.

Olivier Schneid

Comment expliquez-vous les craintes suscitées par l'entreprise que vous représentez ?



Iouri Virobian

Heureusement, nos interlocuteurs industriels ne nourrissent pas les mêmes craintes que les parlementaires et la presse. S'agissant de GAZ DE FRANCE, ENEL a été désigné comme un prédateur potentiel avant GAZPROM. De fait, nous n'envisageons ni l'acquisition de SUEZ, ni celle de GDF. Peut-être même pourrions nous avoir des craintes inverses... Aujourd'hui, nous couvrons de l'ordre de 20 % de la consommation française. Nous n'avons jamais perçu de crainte particulière au cours de nos échanges avec nos interlocuteurs de GAZ DE FRANCE, pas même à l'époque soviétique. Avant d'envisager une opération, nous considérons son intérêt stratégique et sa pertinence économique, en France comme partout ailleurs. GAZPROM n'a aucun mal à vendre son gaz ailleurs qu'en Europe. Ce marché présente des avantages logistiques, mais si l'Europe a peur, nous pourrions toujours livrer ailleurs.

Présentation de Gazprom

Iouri Virobian

GAZPROM est le leader mondial de la production de gaz naturel et GAZEXPORT est sa filiale détenue à 100 % en charge de l'exportation du gaz hors de Russie. La filiale GAZPROM MARKETING AND TRADING LTD (GM&T), basée en Angleterre, est compétente pour les activités commerciales sur les marchés libéralisés. Depuis juillet 2006 GM&T FRANCE intervient exclusivement sur le marché libéralisé français.

GAZPROM a produit 547,9 Gm³ de gaz en 2005. Il convient de noter que 28 % des imports de l'Europe à 15 proviennent de GAZPROM. Ce pourcentage s'élève à 38 % si l'on considère une Europe à 28 pays (Europe des 25 incluant la Roumanie, la Bulgarie et la Turquie). L'entreprise détient des droits de stockage en Autriche, en Allemagne, et en Angleterre. Elle projette de construire un pipeline sous la mer Baltique.

Dans le domaine du GNL, une activité de négoce basée à Londres et Houston, aux États-Unis, permet au groupe de développer dès maintenant son expertise.

Olivier Schneid

La dépendance énergétique de l'Europe est criante. Ceci explique certaines craintes.

Iouri Virobian

Il appartient aux Européens de déterminer s'ils sont intéressés par le gaz russe, ou s'ils préfèrent réduire leur dépendance. GAZPROM s'intéresse aussi aux marchés chinois et américains. Comme sur un plan logistique, nous sommes proches de l'Europe, rien n'interdit à nos intérêts de s'accorder.

GAZPROM et GDF

Iouri Virobian

Récemment, nous avons fêté les trente ans de notre partenariat avec GDF. Cet acteur est encore aujourd'hui notre partenaire stratégique en France, du fait de sa capacité d'achat et de sa position sur le marché. Nous sommes intéressés par l'ouverture du marché français et par la perspective d'une diminution programmée de la part de GDF. L'ouverture de notre filiale en France est donc très logique. Il s'agit d'être plus proche des consommateurs, notamment en raison d'impératifs techniques. GAZPROM peut intervenir sur l'ensemble de la chaîne logistique. Evidemment, celle-ci est directement connectée au producteur, même si nous avons aussi la possibilité d'acheter du gaz en provenance de la mer du Nord et de le livrer. A Londres, nos effectifs ont cru de 5 personnes à 80, depuis 2002. À l'heure actuelle, nous cherchons à développer nos activités sur les marchés du CO2 et du pétrole.

GAZPROM MARKETING & TRADING FRANCE SAS.

Cette filiale est notre agent commercial en France. Elle n'opère pas que sur le marché du gaz, mais également sur celui du pétrole et dans le périmètre de la pétrochimie. De plus, notre entité britannique a reçu une licence de livraison de gaz en France en 2005.

Fondamentalement, nous ciblons les utilisateurs industriels de moyenne et grande tailles. Aucun objectif quantifié en parts de marché n'a été formulé pour le périmètre libéralisé. De fait, notre activité sera fonction du niveau d'ouverture du marché, des opportunités que nous y trouverons pour accéder au réseau et, bien naturellement, du niveau de prix. D'un point de vue global, les disparités de prix entre les différents marchés ont tendance à s'estomper. A l'heure actuelle, le marché français est en train de devenir attractif pour Gazprom. Ainsi, nous observons que l'écart de prix entre le marché français d'une part et les marchés britannique et belge d'autre part sont en train de se résorber. Par conséquent, nous nous permettons de fonder certains espoirs sur une plus grande ouverture, comme nous considérons le marché français comme stratégique en dépit de prix actuels peu attractifs. GAZPROM a choisi de lancer sa commercialisation en France, pour ne surtout pas y prendre de retard.

Des difficultés à pénétrer le marché français

Evidemment, l'opérateur historique demeure prédominant. Des efforts politiques substantiels doivent encore être consentis, afin de parfaire l'organisation du marché. Deux principales barrières à une plus grande libéralisation doivent être pointées :

- le système tarifaire historique ;
- les difficultés d'accès des tiers aux infrastructures (tout particulièrement de stockage et de transport).

Par conséquent, nous attendons des pouvoirs politiques et de la CRE des efforts supplémentaires.

Olivier Schneid

Vos premières livraisons ont été effectuées en octobre 2006. En novembre, combien de clients avez-vous ?

Iouri Virobian

Nous en comptons moins de dix, toutefois nous sommes également présents sur les plateformes de *trading*.

Olivier Schneid

Quels sont les montants de consommation de gaz mis en jeu dans le cadre de vos contrats ?

Iouri Virobian

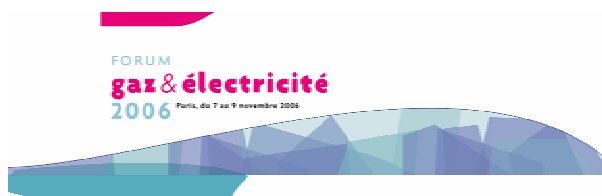
Ce n'est pas encore comparable au contrat GDF, mais nous espérons développer notre position à mesure que le marché nous donnera des signaux favorables.

Olivier Schneid

Quels objectifs vous êtes vous fixés ?

Iouri Virobian

Nous ne poursuivons pas d'objectifs formulés en parts de marché. En fait, nous nous contentons de développer notre position au fur et à mesure que la donne change. En aucune manière nous ne sommes prêts à vendre notre gaz dans n'importe quelles conditions.



Le marché du gaz : quel scénario d'avenir ?

Iouri Virobian *Chef de la représentation* GAZEXPORT, GAZPROM

Alexandro Camps *Responsable des ventes* GAS NATURAL FRANCE

Philippe Kehren *Directeur des achats gaz et hydrocarbures monde* RHODIA ENERGY, *Président de la commission « pétrole et gaz »* UNION DES INDUSTRIES UTILISATRICES DE L'ENERGIE

Jean-Pierre Roncato *Directeur pôle marketing et ventes à la direction négoce* GAZ DE FRANCE

Olivier Schneid

Philippe Kehren, le groupe RHODIA ENERGY est-il un client de GAZPROM ?

Philippe Kehren

Lorsqu'il nous faut acheter, nous examinons toutes les offres, quelles qu'elles soient. Les sites industriels importants ont du mal à trouver un fournisseur. Ceci constitue un phénomène récent. Même des concurrents de Monsieur Virobian qui affichent des objectifs ambitieux (de 20, 30 voire 40 TWh) ne répondent pas à nos appels d'offres. Par conséquent, nous sommes dans une situation de dépendance vis-à-vis d'un fournisseur unique, ce qui est inacceptable.

Olivier Schneid

Alexandro Camps, vous faites partie des acteurs affichant des objectifs ambitieux, mais qui n'ont qu'une présence faible sur le marché français.

Alexandro Camps

Notre entreprise possède 40 années d'expérience du GNL. C'est un atout en termes de flexibilité. Nous sommes prêts à intervenir en France, si la demande le justifie et si les prix de vente le permettent. Logistiquement, nous disposons d'une flotte de méthaniers qui nous permet d'envisager une présence sur le marché français.

Olivier Schneid

Monsieur Flahaut est directeur des opérations d'ALTERGAZ. Quel regard portez-vous sur les difficultés des nouveaux entrants sur le marché du gaz ?

Pierre Flahaut

J'approuve le propos de Monsieur Virobian. De fait, il nous est difficile d'accéder à des installations « essentielles » au sens de la directive, tout particulièrement de stockage. Nous visons aujourd'hui quelques points de part de marché sur le segment des petits professionnels. Pour l'avenir, nous souhaitons conquérir une position comparable sur le marché des consommateurs résidentiels. Toutefois, les opérateurs historiques détiennent une sorte de quasi droit de préemption sur les capacités.

Olivier Schneid

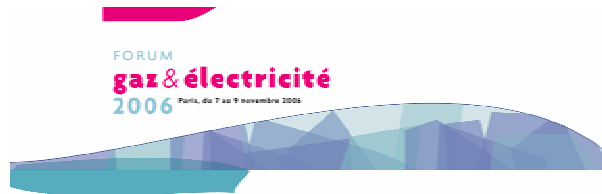
Le contrôle des infrastructures par GAZ DE FRANCE vous apparaît donc trop étroit.

Pierre Flahaut

Il faut mentionner GAZ DE FRANCE, mais aussi TEGAZ en région sud-ouest. Le marché belge n'est pas toujours plus accessible.

Olivier Schneid

Jean-Pierre Roncato, le marché du gaz est-il donc complètement verrouillé par GAZ DE FRANCE ?



Jean-Pierre Roncato

TEGAZ et GAZ DE FRANCE possèdent respectivement 20 et 80 % du marché. GAZ DE FRANCE devrait abaisser sa part à 55 % à l'horizon 2007 (les deux opérateurs historiques ne devront plus posséder que 75 % des parts à cette échéance). Le marché doit donc s'ouvrir et les opérateurs historiques compenseront leurs pertes en France par le gain de positions ailleurs en Europe. Sur le segment des grands acheteurs, en 2006, nos ventes hors de France ont dépassé pour la première fois nos ventes sur le marché français.

Olivier Schneid

Votre discours diffère sensiblement de ceux des acheteurs et des concurrents...

Jean-Pierre Roncato

L'ouverture doit s'accroître sur le périmètre des clients de tailles petite et moyenne. Les choses sont plus délicates s'agissant des très gros acheteurs. Nous sommes soucieux de leur offrir une visibilité de long terme.

Une phase de transition va durer quelques années, pour lesquelles aucun afflux massif de gaz n'est prévu. L'approvisionnement de nos plus gros clients pourra donc devenir quelque peu problématique. Ces derniers ne trouveront pas forcément les offres alternatives qu'ils appellent de leurs vœux. Les contrats à moyen terme (de deux ou trois années) ont été jugés anticoncurrentiels. Ils sont pourtant nécessaires du point de vue des acheteurs et je comprends mal la philosophie du procès qui a été intenté à DISTRIGAZ à ce sujet.

Olivier Schneid

Philippe Ziant, Sales Manager France de DISTRIGAZ, peut à ce sujet nous faire part de son point de vue.

Philippe Ziant

Des obstacles juridiques nous ont empêché de conclure des contrats de plus d'un an en Belgique. La Commission Européenne a été saisie de cette question. Monsieur Roncato peut en effet craindre qu'une décision prise au sujet la Belgique soit aussi effective pour les autres marchés où des opérateurs historiques se trouvent en position dominante. Les grands consommateurs industriels font naturellement aussi les frais de cette limitation de la durée des contrats.

Un participant

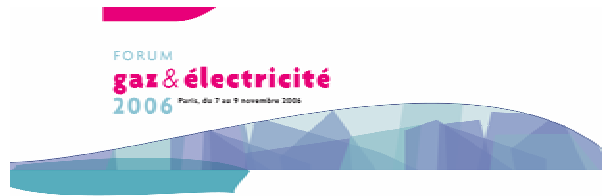
L'accès aux infrastructures de stockage, notamment à long terme, constitue un élément pivot d'un dispositif d'approvisionnement des gros clients. Or, ces infrastructures appartiennent encore aujourd'hui aux opérateurs dominants (DISTRIGAZ en Belgique). Pour cette raison, la Commission ne peut accepter les contrats à long terme.

Iouri Virobian

En France, nous ne pouvons avoir accès aux infrastructures, par conséquent nous ne pouvons entrer durablement sur le marché.

Jean-Pierre Roncato

Je ne peux parler au nom de ceux qui gèrent les infrastructures à GAZ DE FRANCE, puisque je ne possède pas de responsabilité managériale dans ce domaine. Néanmoins, je puis répondre que les règles s'appliquant aux conditions d'accès aux infrastructures sont publiques et approuvées par la CRE. Ce dont nous débattons entre dans le champ de sa compétence de régulation. GAZ DE FRANCE bénéficie des mêmes conditions d'accès et de traitement que les autres opérateurs.



Éric Dyèvre

La complexité de l'accès aux infrastructures s'explique par des facteurs historiques. Le système a été mis en place, à l'origine, pour que GAZ DE FRANCE puisse remplir sa mission à une époque où l'entreprise possédait un monopole d'importation. Au demeurant, les règles du jeu évoluent, mais sans doute trop lentement. La Commission Européenne a laissé le choix entre accès régulé et accès négocié. C'est cette dernière option qui a été retenue par le gouvernement français. Or, la négociation a fait l'objet d'un recours contentieux. La jurisprudence clarifiera les choses. Dans le même ordre d'idées, le nombre de recours portés devant la CRE est en voie de diminution car le système trouve progressivement ses marques.

Quant à l'approvisionnement, 10 % des capacités du futur terminal de Fos Cavaou (qui sera inauguré début 2008) seront réservés aux concurrents de GAZ DE FRANCE et de TOTAL qui en cofinancent la construction.

Olivier Schneid

Un accès régulé des tiers faciliterait-il l'ouverture du marché ?

Iouri Virobian

Nous plaçons nos espoirs dans l'évolution des réglementations, en particulier de celle régulant l'accès aux infrastructures de stockage. Sans accès, nous ne pouvons livrer nos clients finaux. Un petit opérateur ne peut accéder aux ressources de stockage de la même manière que l'opérateur historique, qui s'appuie sur une forte clientèle. De ce fait, la compétitivité du petit opérateur s'en trouve amoindrie.

Olivier Schneid

Quelles pourraient être les conséquences de la fusion entre SUEZ et GAZ DE FRANCE sur le marché du gaz ?

Alexandro Camps

La Commission a pris l'avis de tous les acteurs concurrents potentiellement concernés. Une telle fusion ne nous gêne pas si les règles du marché sont respectées. Les terminaux ne doivent pas être réservés de fait à certains utilisateurs. En effet, les fournisseurs entrant tardivement sur un marché pourraient se trouver empêchés d'importer, même en étant prêt à s'acquitter du prix de marché.

Olivier Schneid

Iouri Virobian, le marché français est-il stratégique pour GAZPROM d'un point de vue géopolitique ou pour d'authentiques raisons commerciales ?

Iouri Virobian

Nous croyons dans le processus de libéralisation significative du marché français, qui se traduira par l'entrée de nouveaux opérateurs. Une prise de conscience est perceptible, aussi la France rejoindra-t-elle les schémas des autres marchés gaziers. Nous n'avons toutefois pas fini d'analyser les conséquences de la fusion GAZ DE FRANCE-SUEZ, qui seront certainement majeures. Il n'est pas encore possible d'anticiper sur ce que sera la stratégie du futur groupe fusionné.

Jean-Pierre Roncato

L'ouverture d'un marché implique de laisser une place à tous les acteurs, qu'il s'agisse de GAZPROM ou d'autres. Sur le plan de l'accès au réseau, GAZ DE FRANCE sera traité comme ses

concurrents. Il sera même particulièrement surveillé. Un certain nombre de règles sont définies, relativement aux terminaux méthaniers, qui doivent permettre aux tiers de livrer du gaz.

Philippe Kehren

Si un acteur désire intervenir sur un marché, il doit posséder la taille critique en rapport à ses ambitions. Ainsi, un terminal méthanier représente un minimum d'1 TWh par mois à consommer. Il faut posséder les débouchés proportionnés à cette quantité d'énergie.

Olivier Schneid

Vos difficultés proviennent-elles du fait que vous n'avez qu'un interlocuteur unique : GAZ DE FRANCE ?

Philippe Kehren

Pas forcément. Elles découlent d'une absence de concurrence effective entre les fournisseurs. A des moments bien déterminés, nous n'avons qu'un seul interlocuteur prêt à nous livrer, qui n'est pas nécessairement GAZ DE FRANCE. Acheter du gaz directement aux producteurs nous confronterait aux difficultés d'accès aux infrastructures. Il n'existe pas de capacité disponible sur les terminaux méthaniers.

Pierre Flahaut

L'ouverture du marché dépend d'un certain nombre de règles pratiques. On ne peut pas, par exemple, être copropriétaire d'une cargaison sur un méthanier.

Éric Dyèvre

Les acheteurs ont besoin de pouvoir compter sur une visibilité minimale des approvisionnements. Une plus grande visibilité peut être contradictoire avec une meilleure ouverture du marché. En 2008, de nouveaux terminaux méthaniers seront opérationnels. Le réseau de transport devra apporter davantage de fluidité, dans un environnement caractérisé par une diversification des sources de fourniture de gaz. Les choses n'évolueront à l'évidence que progressivement.

Un participant

Observons que les capacités réservées ne sont pas nécessairement utilisées. Ne serait-il pas judicieux de s'assurer d'un plein usage des capacités, en les mettant à disposition du plus grand nombre d'opérateurs possible ?

Éric Dyèvre

Les règles changent à ce sujet. Les solutions *use it or lose it* se développent, de telle sorte que les capacités inutilisées sont remises sur le marché.

Jean-Pierre Roncato

Perdre des clients entraîne mécaniquement une perte de capacités (en stockage comme en transport). Des fluctuations temporaires entraînent des pertes temporaires de capacités pour les réservataires. Cette configuration complique l'établissement d'approvisionnements pérennes. Le réseau ne pourra que s'adapter progressivement à une nouvelle donne, sans quoi les coûts de transport seraient mécaniquement augmentés.

La séparation de propriété, une solution ?

Éric Dyèvre



Les gestionnaires de réseau doivent être indépendants. Le niveau d'indépendance actuel du RTE semble satisfaisant. La séparation de propriété améliorerait-elle les choses ? Les contraintes sociales entrent en ligne de compte. Le GRT gaz commence juste à se mettre en place ; il sera prochainement pourvu de l'autonomie juridique.

Philippe Kehren

Actuellement, les infrastructures relèvent d'un monopole. À l'avenir, qui décidera d'investir ? De quelle manière les capacités offertes par les infrastructures seront réparties entre opérateurs ? Je fais référence au transport, au stockage, à la gestion des points d'entrée. Comment le tarif de transport sera-t-il calculé ?

Alexandro Camps

Les nouveaux entrants ont procédé à une péréquation pour fixer leur tarif. La perte d'un client a des conséquences pour GAZ DE FRANCE et pour eux. Ne disposant pas des mêmes capacités de stockage que l'opérateur historique, ils risquent de ne pas pouvoir faire preuve de la même flexibilité.

Iouri Virobian

Le point capital est l'indépendance de la structure. Dans cette perspective, la séparation de propriété pourrait être positive.

Jean-Pierre Roncato

Cette séparation est nécessaire. La structure qui sera responsable des infrastructures devra être incitée à investir. Ceci vaut aussi bien pour le gaz que pour l'électricité.