



Présentation du marché de l'électricité

Toulouse, le 13 juin 2009



Par Sandra Edou-Magnin

13 juin 2009

Les objectifs du Syndicat

1. Échéance de 2012 :

Fin du contrat d'Obligation d'Achat « 97 » pour la plupart des installations existantes

2. Conséquence :

Incertitudes sur l'avenir

3. Action du Syndicat :

Création du GT 2012 pour observer, comprendre et s'organiser pour défendre au mieux les intérêts des petits producteurs

Les objectifs de cette présentation

1. Restituer les travaux du GT 2012 concernant les aspects « Marché » de la vente de la production

Les travaux concernant la reconduction d'un contrat garanti par l'Etat, menés depuis 2005 par le Syndicat, sont exposés par ailleurs

2. Vous apporter les éléments de compréhension nécessaires

3. Susciter des échanges spontanés avec les participants

Les producteurs s'interrogent



1. Que signifie « Aller sur le Marché » ?
2. Y a -t-il réellement des « Acheteurs » intéressés par mon électricité ?
3. Est-ce que tout est joué d'avance par les grands acteurs ?
4. A quel prix va-t-on m'acheter mon électricité ?
5. Sur quelle durée va-t-on m'acheter mon électricité ?
6. Mon électricité « Verte » a-t-elle une valeur supplémentaire ?
7. Comment m'organiser et me préparer à cette éventualité ?

Question n°1

Que signifie « Aller sur le Marché »?

Que signifie « Aller sur le Marché »?

AUJOURD'HUI

Un contrat intégré pour l'accès au réseau et la vente d'électricité



DEMAIN

Deux contrats dissociés

1. Je signe un contrat « Régulé » avec le Réseau

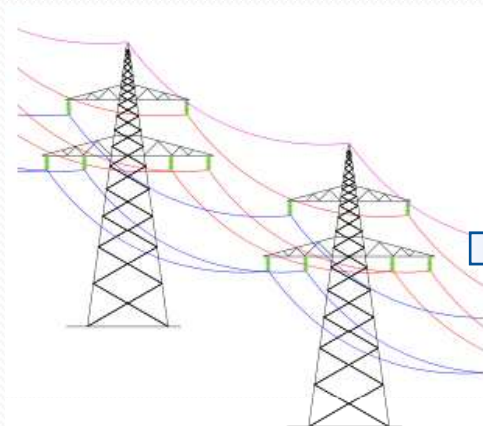
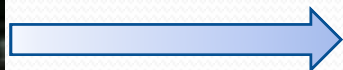
- ❖ 1 seul interlocuteur possible : le gestionnaire du réseau public
- ❖ But : organiser l'injection de l'électricité sur le réseau public

2. Je signe un contrat « Négocié » avec un Acheteur

- ❖ Plusieurs interlocuteurs possibles : les acteurs du marché de l'électricité
- ❖ But : organiser la rémunération de l'électricité produite

Que signifie « Aller sur le Marché »?

CONTRAT « RESEAU » REGULE



Modèle de
Contrat d'accès en injection pour un site de production
raccordé au Réseau Public de Distribution HTA
Conditions générales

Que signifie « Aller sur le Marché »?

CONTRAT « ACHAT » NEGOCIE



Je négocie : Prix, Durée, Conditions particulières

Question n°2

**Y a -t-il réellement des « Acheteurs »
intéressés par mon électricité ?**

Y a -t-il réellement des « Acheteurs » intéressés par mon électricité ?

IDENTIFIER LES ACHETEURS

Opérateurs historiques *



Opérateurs européens *



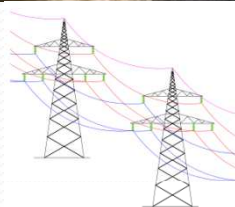
Nouveaux acteurs *



*Listes non exhaustive

Y a -t-il réellement des « Acheteurs » intéressés par mon électricité ?

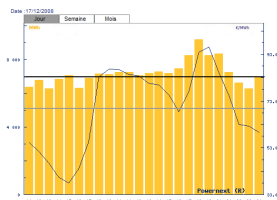
DISTINGUER LES STRATEGIES



Acheteur

Marché de Gros

Powernext®
Day-Ahead Auction



Clientèle physique



CE QU'IL FAUT SAVOIR

1. Il est difficile pour un producteur d'aller seul sur le marché

- ❖ C'est un métier à part entière
- ❖ Le volume de référence sur le marché est de 1MWh
- ❖ Les coûts d'accès au marché sont très élevés

2. Tous les « Acheteurs » interrogés ont manifesté leur intérêt

- ❖ Certains cherchent un nouveau « Sourcing »
- ❖ Certains cherchent des volumes d'électricité pour des opérations de « Trading »

3. Les « Acheteurs » élaborent progressivement leurs offres

- ❖ Très peu de producteurs ont fait le choix du « Marché » aujourd'hui
- ❖ Les acheteurs concernés expérimentent des solutions (contrat, durées, prix...)

4. La stratégie de revente de l'électricité influence les offres

- ❖ Sur le « Marché de gros » : les prix sont connus sur 3 ans seulement
- ❖ Un acheteur qui dispose d'une clientèle finale peut avoir une autre visibilité

Question n°3

**Est-ce que tout est joué d'avance par les
grands acteurs ?**

CE QU'IL FAUT SAVOIR

1. Non, tout n'est pas joué d'avance

- ❖ Les « Grands Acteurs Energétique » ne sont pas encore totalement organisés
- ❖ Il n'existe pas encore d'offres standards accessibles à tous

2. D'autres acteurs sont en train de se positionner

- ❖ Les acteurs historiques locaux
- ❖ Les acteurs européens
- ❖ Les nouveaux acteurs

3. De nouveaux types d'acteurs peuvent apparaître

- ❖ Coopératives de producteurs
- ❖ Agrégateurs

Question n°4

**A quel prix
va-t-on m'acheter mon électricité ?**

COMPRENDRE LE MECANISME

1. L'électricité est vendue heure par heure

- ❖ L'acheteur a besoin de connaître la production passée
- ❖ L'acheteur a besoin d'anticiper la production future

2. Si Compteur à « Courbe de charge » :

- ❖ Télérelève des « points 10 minutes »
- ❖ Connaissance de la courbe de charge exacte

3. Si Compteur à « Index »:

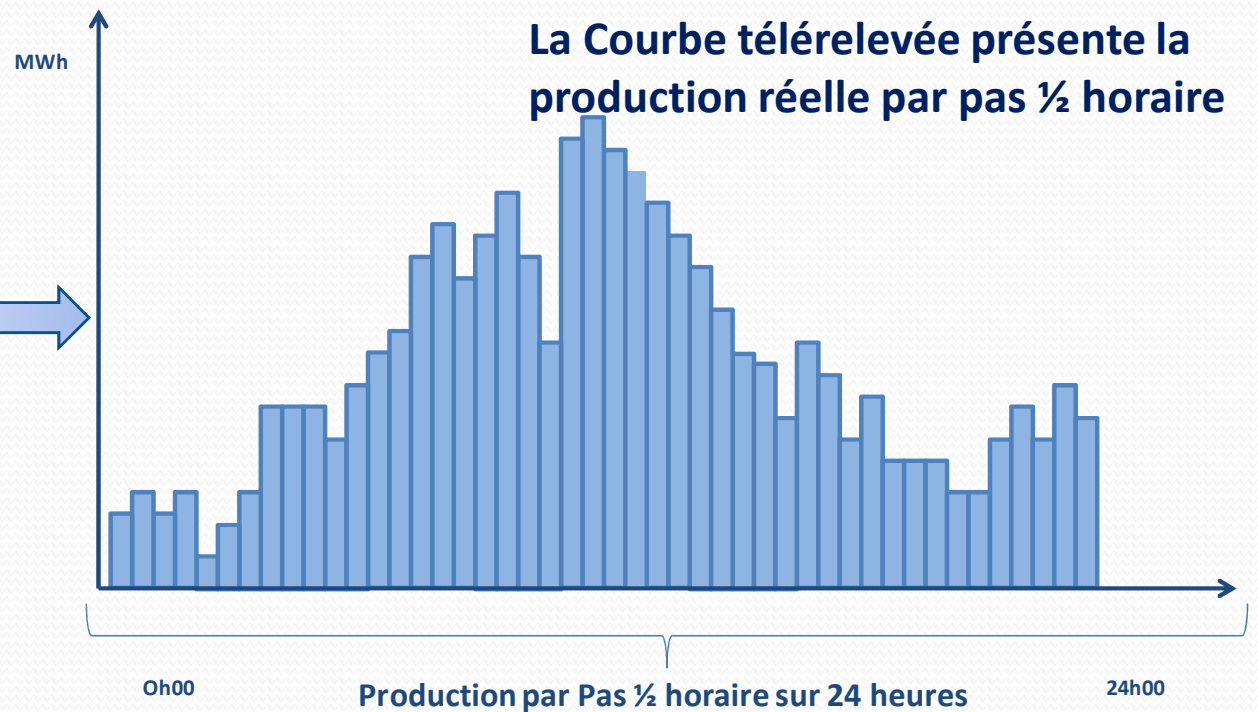
- ❖ Relevé des Index
- ❖ Application du système de « Profilage » : équation mathématique
- ❖ Reconstitution d'une courbe de charge théorique

A quel prix va-t-on m'acheter mon électricité ?

TELERELEVE



« Points 10 minutes »

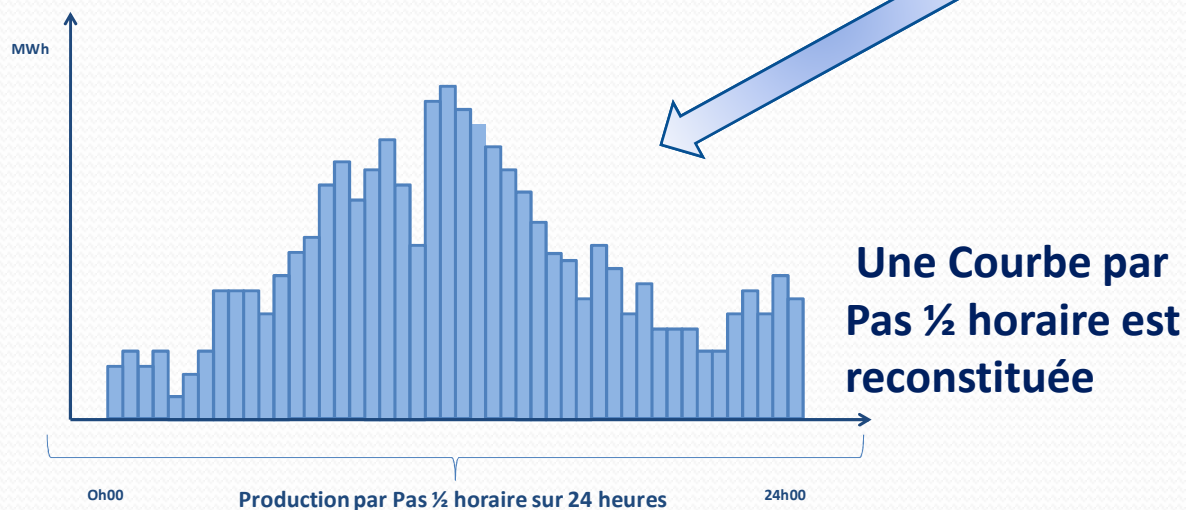
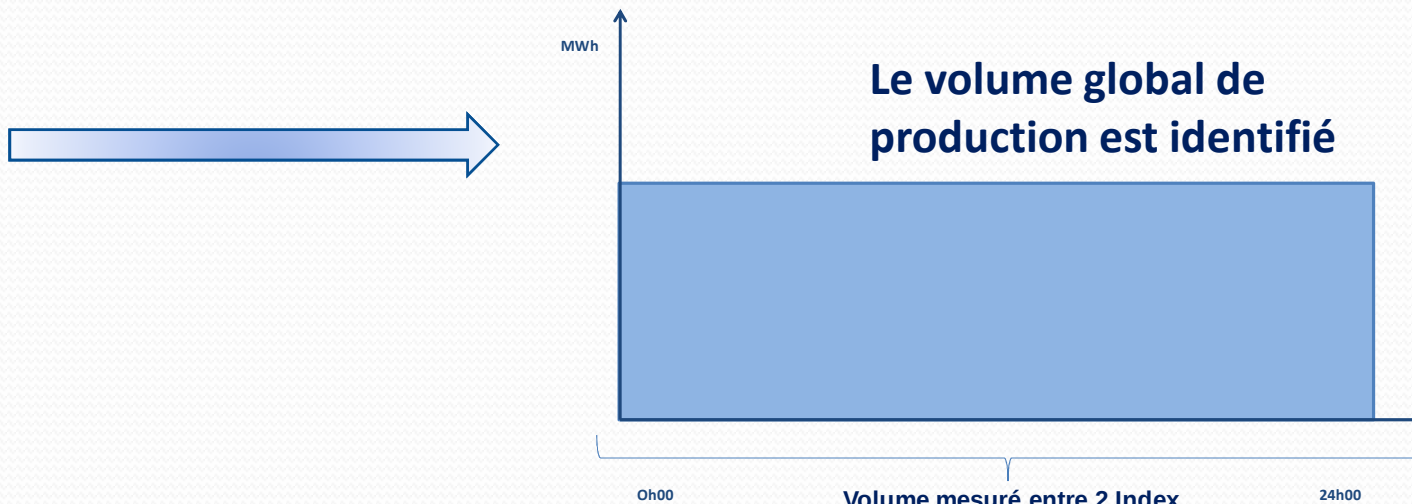


A quel prix va-t-on m'acheter mon électricité ?

PROFILAGE



« Index »



COMPRENDRE LE « RISQUE ECART »

1. Chaque producteur doit désigner un « Responsable d'Equilibre »

- ❖ Si Obligation d'Achat : EDF est automatiquement désigné
- ❖ Si contrat « Marché » : l'Acheteur choisi assume ce rôle

2. Le « Responsable d'Equilibre » assume un risque financier

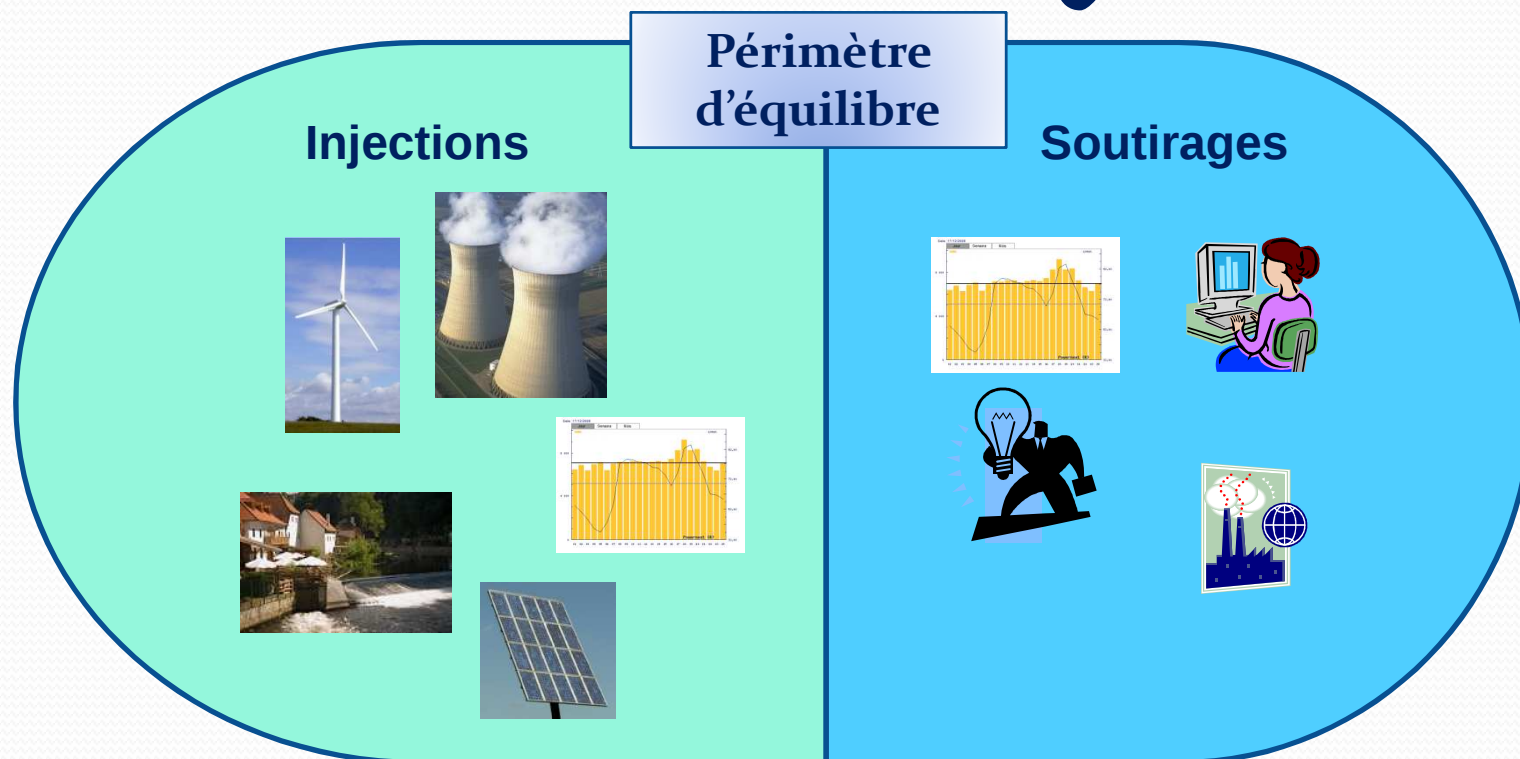
- ❖ Il doit acheter autant d'électricité qu'il en revend, ½ heure par ½ heure
- ❖ Les écarts entre « Injections » et « Soutirages » sont facturés par RTE

Détail du processus : « Règles relatives à la Programmation, au Mécanisme d'Ajustement et au dispositif de Responsable d'équilibre » (Site de RTE)

3. Si le producteur crée un « Risque Ecart », le prix d'achat est affecté

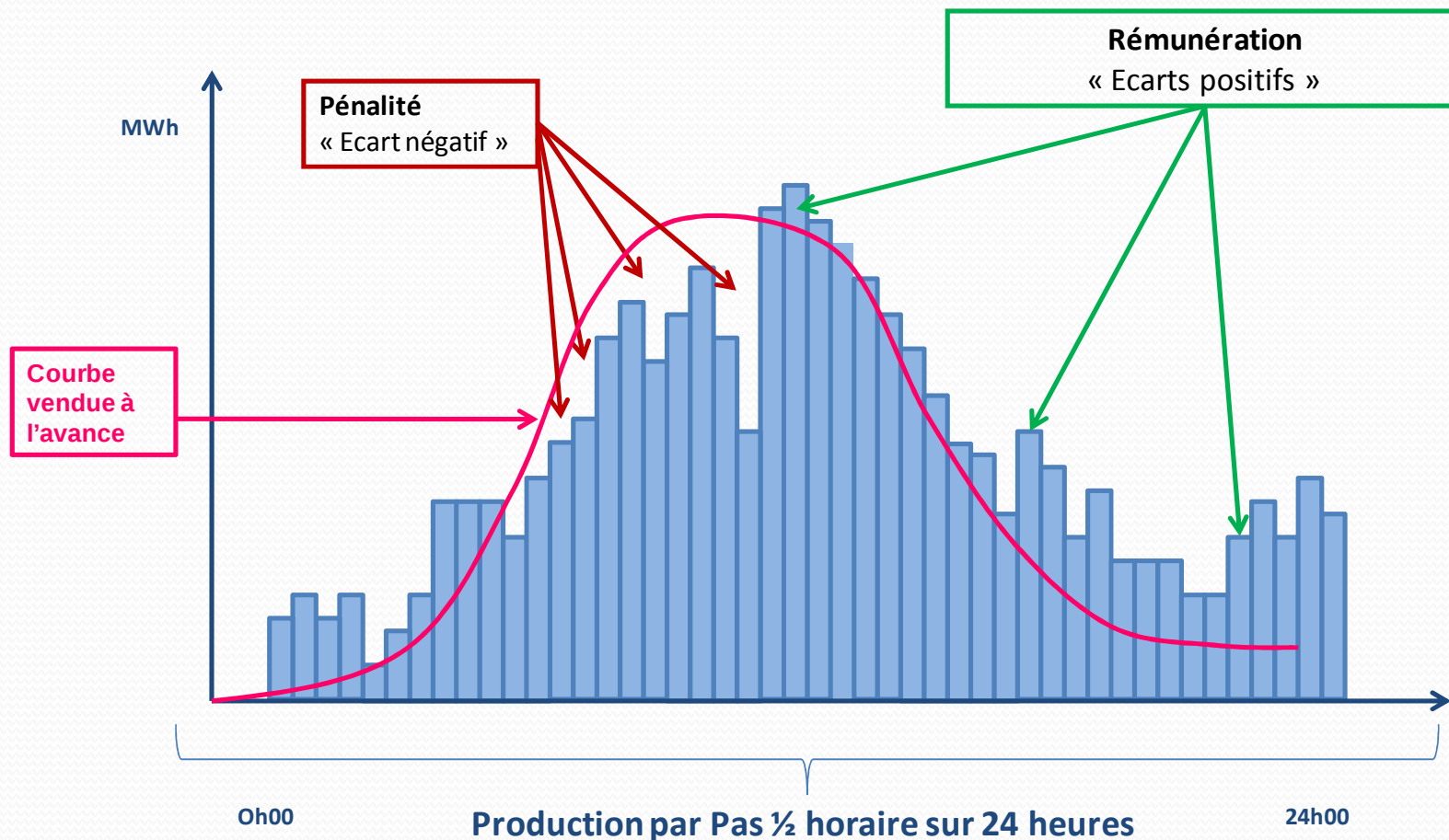
- ❖ Le producteur doit connaître le plus finement possible sa production
- ❖ Les caractéristiques de la centrale sont déterminantes

« RESPONSABLE D'EQUILIBRE »



- A posteriori , RTE calcule les « Ecart » pour chaque demi-heure
- Si Injection < Soutirage, RTE facture les « Ecart négatifs » au RE (≤ 0 €)
- Si Injection > Soutirage, RTE compense les « Ecart positifs » au RE (≥ 0 €)
- Le prix des écarts est déterminé par RTE (Mécanisme d'ajustement)

MARCHE : LE RISQUE « ECART »



- Le prix des écarts peut fortement varier d'1/2 heure à l'autre
- En cas d'arrêt de production, le prix des écarts négatifs peut être très élevé

CE QU'IL FAUT SAVOIR

1. La visibilité des prix sur le « Marché de gros » est de 3 ans

- ❖ Le prix d'achat proposé dépend du moment de l'engagement contractuel
- ❖ Pour se faire une idée : Prix « Powernext Future » auquel on applique 1 « décote »

2. Le prix proposé dépend du risque analysé par l'acheteur

- ❖ L'acheteur a besoin de connaître au mieux l'historique de production
- ❖ Idéal : points 10 minutes sur plusieurs années
- ❖ A défaut : volumes mensuels, hebdomadaires ou quotidiens sur plusieurs années

3. Le prix est lié aux conditions du marché au moment du contrat

- ❖ Aujourd'hui, les prix « Marché » sont assez bas
- ❖ Les Acheteurs hésitent à communiquer des niveaux de prix

Question n°5

**Sur quelle durée
va-t-on m'acheter mon électricité ?**

CE QU'IL FAUT SAVOIR

1. Durée d'un « Contrat Marché » : plus courte que l'Obligation d'Achat

- ❖ Des durées courtes (1 an) à moyennes (5 ans) sont fréquemment évoquées
- ❖ Une durée supérieure à 10 ans apparaît difficile

2. Un contrat de longue durée : prix moins élevé

- ❖ Au-delà de 3 ans, le marché manque de visibilité
- ❖ L'acheteur qui s'engage au-delà de 3 ans prend en compte un risque de couverture

3. Les producteurs doivent connaître leur besoin de visibilité

- ❖ Identifier le besoin d'investissement et la durée d'amortissement
- ❖ Choisir un acheteur et une offre contractuelle adaptée

Question n°6

**Mon électricité « Verte »
a-t-elle une valeur supplémentaire ?**

L'ELECTRICITE VERTE

1. L'Hydroélectricité est une énergie 100% renouvelable

2. Il existe des mécanismes pour valoriser l'électricité verte

- ❖ Certificats verts (RECS)
- ❖ Garanties d'Origine
- ❖ Labels environnementaux

CE QU'IL FAUT SAVOIR

1. La valorisation de l'électricité verte n'est pas encore optimisée

2. Sur le « Marché de gros », il n'y a pas d'électricité verte

- ❖ Le MWh acheté ou vendu n'a pas de couleur
- ❖ L'électricité verte n'est pas plus chère

3. Les offres de fourniture verte sont émergentes

- ❖ Les acheteurs qui ont des clients « physiques » peuvent proposer des offres vertes
- ❖ Le surcoût de ces offres est encore globalement mal accepté par les clients français

Question n°7

**Comment m'organiser et
me préparer à cette éventualité ?**

CONNAITRE LES OFFRES

Des questions légitimes :

Quel prix ?
Quelle durée d'engagement ?
Quelles contraintes ?
Quels risques ?



Des réponses en cours d'élaboration :

Il y a peu de producteurs en dehors de l'Obligation d'Achat
Les Acheteurs prennent conscience de ce nouveau marché

Un dialogue constructif est nécessaire

CE QU'IL FAUT SAVOIR

1. Valoriser au mieux son électricité = limiter le « Risque Ecart »

- ❖ Connaître très bien sa production et son historique
- ❖ Assurer la fiabilité technique de son installation

2. Se préparer à communiquer des données de production

- ❖ Collecter les données dès à présent pour disposer d'un historique en 2012
- ❖ Avoir conscience de l'impact de ces données sur le prix qui sera proposé

3. Des contrats simples existent, assez proches de l'Obligation d'Achat

- ❖ Chaque MWh produit est rémunéré : pas de prévision, pas de pénalité
- ❖ Prix fixe avec indexation : an / semestre / trimestre
- ❖ Possibilité de primes de qualité

4. Des options contractuelles plus fines peuvent être mises en œuvre

- ❖ Prix variable en fonction de l'évolution du marché (an / semestre / trimestre)
- ❖ Prix variable quotidiennement

GT 2012 – Option Marché

1^{er} BILAN

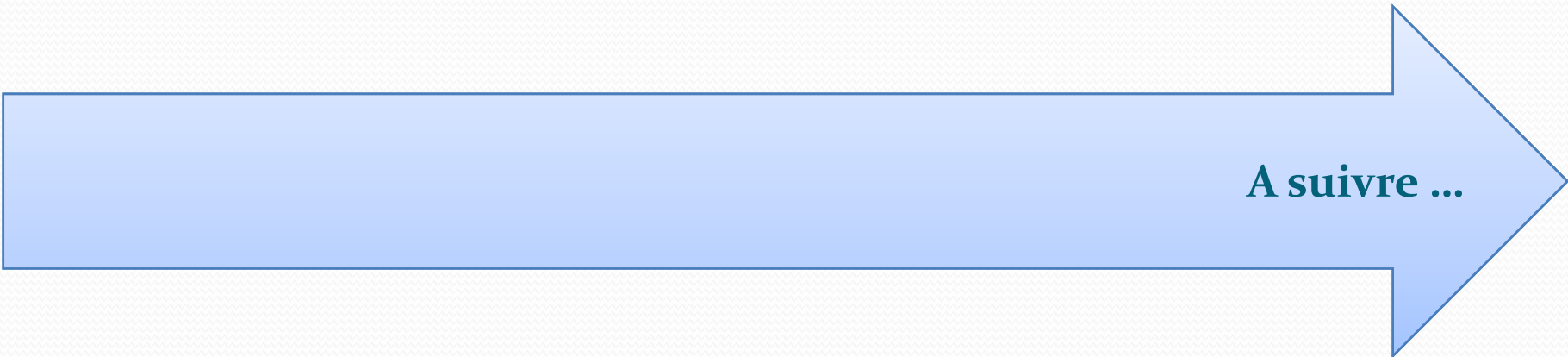
TRAVAIL ACCOMPLI

- 1. Effort important de compréhension du Marché de l'Electricité**
- 2. Analyse des « Risques » pris par les Acheteurs (notion d'équilibre)**
- 3. Audition des Gestionnaires de réseaux**
- 4. Audition des Acheteurs qui se sont présentés spontanément :**
 - ❖ un grand acteur historique : CNR
 - ❖ un nouvel entrant : ENERCOOP
 - ❖ un acteur européen : EOS (ALPIQ)
 - ❖ autres contacts en cours : EDF, GEG, UEM, NovaWatt, SNET, Powéo, Direct Energie ...
- 5. Lancement d'une réflexion sur l'intérêt du « Profilage » (à l'étude)**

**Permettre au Syndicat de se forger une opinion objective
Pouvoir défendre les intérêts des producteurs avant l'échéance de 2012**

POURSUITE DES TRAVAUX

1. Aider les adhérents à anticiper l'échéance de 2012
2. Mieux connaître les Acheteurs
3. Mieux connaître les petits producteurs et leurs aspirations
4. Contribuer à la conception d'offres adaptées aux petits producteurs



A suivre ...

Merci de votre attention



sandra.edou-magnin@solunergie.com
+33 (0)6 68 55 12 05