



Gaz et électricité, tarifs à la carte

À partir du 1^{er} juillet, les particuliers pourront quitter EDF et Gaz de France pour s'adresser à un autre fournisseur

Les Français confrontés au marché libre de l'énergie

Dimanche, les particuliers pourront choisir leur fournisseur de gaz et d'électricité. Mais cette étape d'ouverture à la concurrence reste limitée par le maintien des tarifs réglementés d'EDF et GDF

Qu'est-ce qui change pour chaque Français à partir du 1^{er} juillet ?

Dimanche sonne la fin du monopole d'EDF et de Gaz de France. Les particuliers pourront choisir leur fournisseur de gaz et d'électricité et donc quitter, s'ils le souhaitent, ces opérateurs historiques. D'après la Commission de régulation de l'énergie (CRE), 32 millions de clients sont concernés pour l'électricité. Il s'agit d'une possibilité de changer de fournisseur et bien sûr non d'une obligation. Un abonné d'EDF et de GDF, ces deux derniers gardant l'exclusivité pour fournir de l'énergie à des tarifs réglemen-

tés, peut conserver cet abonnement. Ces tarifs réglementés sont des prix de vente fixés par décision ministérielle, sur avis de la CRE.

Le changement de fournisseur se pose surtout en cas de déménagement après le 1^{er} juillet (voir infographie page suivante). Lorsqu'un particulier emménage dans un lieu où le dernier occupant disposait du tarif réglementé, le nouvel occupant peut continuer à y souscrire. En cas de logement neuf, on peut, avant le 1^{er} juillet 2010, demander le tarif réglementé pour l'électricité, mais pas pour le gaz, soumis au prix du marché.

Changer de fournisseur ne signifie pas en pratique être alimenté autrement que par ses lignes électriques et tuyaux de gaz habituels. De même, quel que soit le fournisseur choisi, les services d'urgence et de dépannage électricité ou de gaz restent assurés par le gestionnaire de leur réseau de distribution, qui reste sous monopole. Le risque de coupure d'électricité dépend du réseau, indépendamment du fournisseur choisi.

Le changement de tarif est-il irréversible ?

Oui. Si un ménage négocie un nouveau contrat avec un autre fournisseur ou avec EDF et GDF, cela a pour conséquence l'abandon définitif, par ce particulier, du régime des tarifs réglementés pour le site concerné. La Fédéra-

tion nationale des collectivités concédantes et régies (FNCCR) conteste ce principe, estimant qu'*«en rendant le choix du marché irréversible, on tue le marché»*. Les consommateurs, selon son président Xavier Pintant, devraient rester *«libres de tester le marché sans risque»*.

Comme le sont en partie les entreprises. Jusqu'au 1^{er} juillet prochain, celles ayant souscrit une offre de marché pour sa fourniture d'électricité peuvent bénéficier du tarif réglementé transitoire d'ajustement de marché (*«Tartam»*, lire le supplément économie daté du lundi 25 juin), pour une durée maximale de deux ans, en faisant la demande par écrit à son fournisseur. Ce tarif se rapproche du tarif réglementé délaissé.

Briser les monopoles d'EDF et GDF fera-t-il baisser les prix ?

C'est l'objectif poursuivi par l'ouverture à la concurrence. Presque tous les pays européens avaient créé un opérateur national intégré couvrant l'ensemble du secteur électrique ou gazier. Comme l'explique Bercy, l'introduction de la concurrence doit permettre *«une réduction des rentes des opérateurs, c'est-à-dire un ajustement des prix aux coûts réels, et une réduction des coûts, grâce à une plus grande efficacité des entreprises»*, devant permettre au final de réduire le

prix payé par les consommateurs. Selon la CRE, après l'étape des prix de gros, le prix de détail au client final dépend des offres des fournisseurs.

Après l'ouverture aux entreprises et collectivités locales depuis le 1^{er} juillet 2004, l'ouverture du marché aux particuliers est la dernière étape de la libéralisation du secteur.

Ce prix de marché comprend aussi, comme pour les tarifs réglementés, un coût d'utilisation des stockages et un tarif d'utilisation des réseaux (fixé par le ministre en charge et indépendant du fournisseur), auquel s'ajoute une contribution tarifaire d'acheminement reversée à la Caisse nationale des industries électriques et gazières, organisme de sécurité sociale du secteur.

En pratique, comme le relèvent les *Notes bleues* de Bercy, «*actuellement, le renchérissement de l'électricité est notable pour les consommateurs relevant du marché concurrentiel*». «*La compétitivité du nucléaire, associée à la large place accordée*

à cette filière dans la production électrique française, se traduit par des prix français de l'électricité parmi les moins chers d'Europe», estime le ministère. L'étendue du parc nucléaire d'EDF lui permet

d'avoir des coûts de production d'électricité peu élevés, qui se traduisent dans des tarifs réglementés nettement inférieurs aux prix du marché (de 30 % à 60 % de moins, en fonction de la période de l'année). Le prix du gaz, lui, est indexé sur celui du pétrole dont il subit la hausse des cours, mais les contrats à long terme d'approvisionnement de GDF permettent aussi à l'opérateur national de lisser ces hausses.

Ailleurs en Europe, dans les pays ayant déjà ouvert leurs marchés, les baisses de prix observées parfois les premières années, comme outre-Manche ou en Suède, ont ensuite été suivies de vives hausses. La libéralisation du secteur est en effet réalisée alors que la consommation mondiale d'énergie croît, provoquant un choc pétrolier et donc une hausse globale des prix de l'énergie.

Comment s'y retrouver entre concurrents ?

Poweo, Direct Énergie, Enercoop, Suez, Altergaz ou Gaz Électricité de Grenoble..., la CRE a recensé sept fournisseurs d'électricité, qui feront des offres aux particuliers et quatre dans le gaz, GDF et EDF compris. Pour apprécier les offres, il faut comparer la partie fixe, l'abonnement, et celle variable: la consommation en kilowattheures dont les niveaux de prix peuvent changer selon l'heure d'utilisation. Les offres doivent se comparer toutes taxes comprises. Il faut aussi tenir compte de l'évolution des prix: s'ils sont fixés, sur quoi ils sont indexés, selon quelle périodicité ils évoluent.

La compétitivité d'EDF délivrant des tarifs réglementés rend la concurrence sur les prix difficile. Au point que le Conseil de la concurrence a donné raison hier à Direct Énergie, qui s'était plaint qu'EDF propose un prix de gros trop élevé aux fournisseurs alternatifs sans moyens de production de base, empêchés ainsi de faire une offre concurrentielle sur le marché de détail. EDF a deux mois pour faire de nouvelles offres. En attendant, ce sont par les services offerts que les fournisseurs cherchent à se distinguer: facturation et moyens de paiement proposés, accès et horaires du service client...

Le marché de l'énergie sera-t-il encore libéralisé ?

Après l'ouverture aux entreprises et collectivités locales depuis le 1^{er} juillet 2004, l'ouverture du marché aux particuliers est la dernière étape de la libéralisation du secteur mise en place progressivement par les directives européennes de 1996 et 2003 pour l'électricité, et 1998 et 2003 pour le gaz.

Pour la Commission européenne toutefois, la concurrence ne restera qu'en grande partie théorique tant que producteurs d'énergie et gestionnaires des réseaux de distribution d'énergie ne seront pas complètement scindés. En France, RTE, le gestionnaire du réseau public de transport d'électricité, est une filiale d'EDF. Paris comme Berlin refusent cette séparation patrimoniale que soutiennent a contrario d'autres États membres de l'Union européenne.

SÉBASTIEN MAILLARD

DU DE GRANDE-BRETAGNE

La privatisation du marché britannique affiche un bilan mitigé

Après dix-huit ans de libéralisation, le prix de l'électricité en Grande-Bretagne est seulement dans la moyenne européenne

LONDRES

De notre correspondant

Dix-huit ans après le début de la privatisation du marché de l'électricité en Grande-Bretagne, le bilan est mitigé. Cer-

tes, le prix moyen de l'électricité a baissé, mais le prix n'est que dans la moyenne européenne. De plus, si la concurrence est en place, les prix sont souvent opaques et difficiles à comparer.

La privatisation du marché britannique, si elle a commencé en 1989, n'est vraiment complète que depuis 1999. Pendant la première période, seules les grandes entreprises pouvaient choisir leur fournisseur. Mais depuis huit ans, tous les Britanniques peuvent faire jouer la concurrence.

Le marché est désormais divisé

en quatre parties: la production est en libre concurrence; la distribution et le transport sont des monopoles garantis par l'État, mais gérés par des entreprises privées; la vente aux entreprises et aux particuliers est en libre concurrence. Dernière pierre ajoutée à l'édifice de libéralisation en 2001, les prix de gros sont désormais déterminés dans des bourses d'échange.

La fluctuation des prix peut parfois avoir des conséquences dangereuses. Entre 1998 et 2003, les prix de gros ont chuté de 40 %.

Cette baisse a eu pour effet de mettre sous pression financière les entreprises productrices et elle a donc retardé les investissements nécessaires. Une importante panne d'électricité durant l'hiver 2003-2004 a même fait craindre le pire. Mais la flambée des prix du pétrole (et la hausse importante de l'électricité) a mis fin à ce problème.

De plus, pendant la période de baisse des prix, la répercussion sur les particuliers a été limitée: les prix n'ont baissé que de 12,8 %, et les prix aux industriels de 16,8 %. La raison? Si les producteurs sont sous pression, les distributeurs se rattrapent auprès des consommateurs. Logiquement, un fort mouvement de concentration anime donc le marché, les fournisseurs et les producteurs se rapprochant les uns des autres. Une entreprise comme EDF, par exemple, possède en Grande-Bretagne à la fois des centrales électriques et un réseau de distribution aux particuliers: cela s'appelle de l'intégration verticale. «Le fait d'être intégré permet de conserver la marge bénéficiaire dans l'entreprise», reconnaît anonyme-

ment l'un des principaux acteurs du marché britannique.

Les prix aux particuliers ont progressé de 75 % en moyenne depuis janvier 2003.

Le résultat est mitigé. Aujourd'hui, le prix de l'électricité en Grande-Bretagne est dans la moyenne européenne: environ 20 % plus cher qu'en France, mais 20 % moins cher qu'en Allemagne. De plus, la concurrence s'est accélérée depuis la flambée des prix du pétrole. Les prix aux particuliers ont progressé de 75 % en moyenne depuis janvier 2003. Face à la hausse, les Britanniques se sont mis à comparer les prix et ils changent de plus en plus souvent de fournisseur. L'an dernier, plus de quatre millions de consommateurs ont franchi ce pas, soit une hausse de 25 % par rapport à l'année précédente. Ofgem, le régulateur du marché, affirme que certains ménages peuvent ainsi économiser jusqu'à 200 € par an.

«Mais changer de fournisseur ne signifie pas forcément que la facture finale va changer», objecte Walt Patterson, spécialiste du marché de l'énergie à Chatham House. Les prix sont souvent difficiles à comparer, les offres étant différentes d'un fournisseur à l'autre. Energy Watch, un organisme chargé de défendre le consommateur, estime également que ce n'est pas le nombre de changements de fournisseurs qui indiquent si la concurrence fonctionne, mais le niveau des factures: «Si les fournisseurs ne baissent pas les prix, les consommateurs ne peuvent que se contenter de la meilleure offre», remarque Adam Scorer, directeur des campagnes d'Energy Watch. L'association s'inquiète également des inégalités sociales que cela provoque. En particulier, le prix de l'électricité «prépayée» (compteur dans lequel il faut mettre des pièces pour le faire marcher) n'a pas reculé en ce début d'année, alors que les prix sur abonnement ont commencé à légèrement baisser.

ÉRIC ALBERT

Une coopérative d'électricité «verte»

Fournisseur d'électricité d'origine renouvelable, Enercoop met en relation consommateurs citoyens et producteurs d'énergie «propre»

Depuis septembre dernier, dans la boîte aux lettres de la coopérative bio de Laval, la facture d'électricité est au nom d'Enercoop et non plus à celui d'EDF, l'opérateur historique. «Nous avons choisi un fournisseur d'électricité verte», explique Josette Johan, gérante de la «biocoop» Mayenne Bio Soleil (16 salariés), à la fois en cohérence avec notre choix de promotion de l'alimentation biologique et parce que ça ne coûte pas beaucoup plus cher! À titre individuel, Josette Johan envisage sérieusement de faire appel à Enercoop, une possibilité ouverte à tous les particuliers en France à partir du 1^{er} juillet; pour les artisans, commerçants et PME, c'était autorisé depuis 2004.

C'est à partir de 2005, date de sa création, qu'Enercoop s'est positionnée comme fournisseur d'électricité d'origine renouvelable, afin

de proposer une offre alternative, lors de l'ouverture totale du marché de l'électricité, en conformité avec les textes européens. Basée à Paris, elle associe dans son capital des membres fondateurs comme Greenpeace ou Les Amis de la terre, et aussi des financeurs solidaires, comme les Cigales ou la NEF. Elle a choisi le statut de société coopérative d'intérêt collectif (SCIC) afin de rassembler ces partenaires très divers, qui cherchent, comme elle, à proposer des solutions contre le réchauffement climatique. Avec ce statut, elle doit aussi redistribuer ses bénéfices; elle le fera en direction des énergies renouvelables.

Choisir de l'électricité verte, pour le consommateur, ça ne change pas grand-chose à sa vie quotidienne! En fait, il suffit de remplir un contrat de consommation (disponible sur le site). Enercoop se charge du reste, c'est-à-dire de dénoncer le contrat en cours auprès d'EDF et de fournir au réseau général de l'électricité verte. Comme l'explique Patrick Behm, gérant d'Enercoop, «il n'y a ni changement de compteur à faire, ni installation de panneaux solaires ou autre à construire. Nous garantissons la continuité du ser-

vice et nous nous engageons sur la traçabilité de notre électricité.»

Enercoop a déjà eu la confiance de 300 professionnels et de 150 particuliers, et envisage d'avoir 1 000 clients en fin d'année.

En temps réel, chaque fois qu'un de ses clients utilise 1 kWh, Enercoop injecte dans le circuit de distribution 1 kWh d'électricité d'origine renouvelable. Plus les clients d'Enercoop seront nombreux, plus l'origine de l'électricité consommée en France sera «propre».

Enercoop facilite ainsi la mise en relation entre, d'un côté, les consommateurs et, de l'autre, les producteurs d'énergies renouvelables, principalement de l'énergie hydraulique, celle qui a le moindre coût pour les fournisseurs comme

Enercoop, mais aussi de l'énergie éolienne et du solaire photovoltaïque. De la même façon que les consommateurs peuvent acheter dès maintenant à de nouveaux en-

trants sur le marché électrique, les producteurs d'énergie verte pourront ainsi vendre leur électricité à d'autres acteurs qu'EDF.

À l'heure actuelle, il y a cependant encore un bémol pour les consommateurs qui voudraient s'engager dans cette démarche citoyenne. C'est la non-réversibilité de la démarche. Un inconvénient qui est balayé par Élodie Geffray, responsable clientèle à Enercoop, d'une part « *parce qu'il s'agit de faire un geste pour un choix de société*

plus écologique et, d'autre part, parce qu'Enercoop ne pousse pas à la consommation de kilowatts! Au contraire, nous avons une mission de pédagogie vers les consommateurs, dans une logique de maîtrise de l'énergie. »

Les premiers clients de la coopérative ont bien ce type de motivations. Depuis le début de la commercialisation d'électricité verte, Enercoop a déjà eu la confiance de 300 professionnels et de 150 particuliers. La société

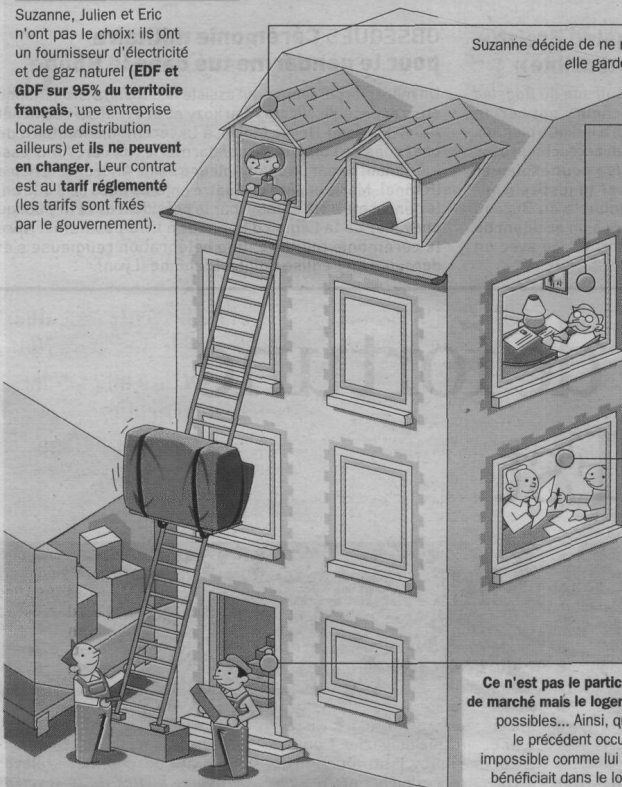
envisage d'avoir 1 000 clients en fin d'année. Elle atteindrait l'équilibre financier avec 10 000 clients à l'horizon 2009. C'est bien parti: depuis un mois, Enercoop reçoit une dizaine de contrats de particuliers par semaine. Et elle vient de recevoir le label « *électricité verte* », attribué par les experts du WWF et du Comité de liaison des énergies renouvelables (Cler). Elle est la seule à détenir ce label en France.

ÉRIC LARPIN

La libéralisation du marché du gaz et de l'électricité

Avant le 1^{er} juillet

Suzanne, Julien et Eric n'ont pas le choix: ils ont un fournisseur d'électricité et de gaz naturel (EDF et GDF sur 95% du territoire français, une entreprise locale de distribution ailleurs) et ils ne peuvent en changer. Leur contrat est au tarif réglementé (les tarifs sont fixés par le gouvernement).



À partir du 1^{er} juillet

Suzanne ne change rien

Suzanne décide de ne rien changer et de ne faire aucune démarche: elle garde le même fournisseur avec le même contrat. Elle garde aussi le tarif réglementé.

Julien garde son fournisseur mais souscrit une offre de marché

Julien a été séduit par une offre de marché proposée par son fournisseur (EDF, GDF ou un distributeur local). Il garde donc le même fournisseur mais ne bénéficie plus du tarif réglementé. S'il change d'avis et veut revenir au tarif réglementé, c'est impossible.

Eric change de fournisseur.

Eric a été convaincu par l'offre d'un autre fournisseur. Il signe donc un nouveau contrat et n'a aucune autre démarche à faire, le nouveau fournisseur se chargeant de tout. Il n'a pas à changer son compteur et les fournitures ne s'interrompent pas. La qualité de celles-ci est garantie par le gestionnaire du réseau de distribution (EDF-GDF dans la plupart des cas) qui lui ne change pas. Comme Julien, Eric ne pourra plus bénéficier du tarif réglementé.

Les déménagements

Ce n'est pas le particulier qui passe du tarif réglementé à l'offre de marché mais le logement qu'il occupe. D'où quelques surprises possibles... Ainsi, quand on emménage dans un logement dont le précédent occupant ne bénéficiait plus du tarif réglementé, impossible comme lui d'en bénéficier de nouveau (même si on en bénéficiait dans le logement qu'on occupait avant). Et vice-versa.

Les fournisseurs nationaux⁽¹⁾

	Elec- tricité	Gaz	Contact
ALTERGAZ	Non	Oui	Altergaz 0800 1000 46 * www.altergaz.fr
alterna	Oui	Non	Alterna 0810 105 205 *** www.alterna-energie.com
DIRECT ENERGIE	Oui	Non	Direct Energie 0820 16 17 16 ** www.direct-energie.com
edf	Oui	Oui	EDF www.edf.fr
Electrabel	Oui	Non	Electrabel 0800 01 02 01 * www.electrabel.fr
Enercoop	Oui	Non	Enercoop 01 73 02 69 25 www.enercoop.fr
Gaz de France	Oui	Oui	Gaz de France 0810 800 801 *** www.dolceville.gazdefrance.fr
GEG	Oui	Non	GEG 04 76 84 20 00 www.geg.fr
POWEO	Oui	Oui	Poweo 0800 008 800 * www.poweo.com
proxelia	Oui	Non	Proxelia 0810 600 509 ***

* Appel gratuit depuis un poste fixe

** 0,12 € TTC/min depuis un poste fixe

*** Prix d'un appel local depuis un poste fixe

(1) Certains fournisseurs ne proposent des offres que sur certaines zones géographiques. Leur nom ne figure pas ici.

ide

REPÈRES

La consommation d'électricité en France

► Alors qu'en 1970 l'industrie consommait plus de la moitié de l'électricité utilisée dans l'Hexagone, c'est aujourd'hui la consommation résidentielle qui domine, à 35 %, devant le secteur tertiaire et l'industrie (à 30 % chacun). Les transports représentent

3 % de la consommation finale d'électricité et l'agriculture, 1 %.

► La forte augmentation de la consommation résidentielle s'explique par l'essor du chauffage électrique en France, « *une particularité française par rapport à bon nombre de nos voisins européens* », note une étude de Bercy. Cette consommation d'électricité sert en effet à 32 % pour le chauffage,

à 22 % à l'eau chaude sanitaire et à la cuisson et à 46 % à des usages spécifiques.

► La consommation d'électricité tous secteurs confondus a été multipliée par trois depuis 1970.

► La production est surtout nucléaire: l'électricité d'origine nucléaire domine la production nationale, avec une part de 78 %. Seule la Lituanie (part

nucléaire de 79 %) présente une production comparable, suivie de la Slovaquie (56 %) et de la Belgique (55 %).

Le processus de concentration en Europe

► L'ouverture des marchés du gaz et de l'électricité à la concurrence s'opère en même temps que les grands opérateurs



du secteur se rachètent les uns les autres. Les producteurs d'énergie cherchent ainsi à garder un pouvoir sur le marché pour peser sur les prix.

► **Les États cherchent à constituer des champions nationaux :** en France, la fusion entre Suez et GDF est toujours

en projet. Idem aux Pays-Bas entre les deux premiers opérateurs, Essent et Nuon.

En Espagne, l'électricien Endesa a été la cible de plusieurs OPA du catalan Gas Natural et de l'allemand E.ON. Finalement, l'espagnol Acciona et l'italien Enel

vont prendre le contrôle d'Endesa, puis en vendre des actifs à E.ON. Outre-Manche, Scottish Power a été racheté par l'espagnol Iberdrola.

Pour en savoir plus

► **Deux sites :** www.CRE.fr et www.energie-info.fr

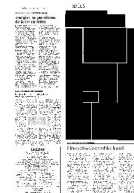
Marché des particuliers : Endesa ne se lance pas

ÉNERGIEMarché des particuliers : Endesa ne se lance pasEndesa France, anciennement la Snet (Société nationale d'électricité thermique) qui investit dans la centrale Émile-Huchet à Carling, ne s'engage pas dans la vente d'é...

Endesa France, anciennement la Snet (Société nationale d'électricité thermique) qui investit dans la centrale Émile-Huchet à Carling, ne s'engage pas dans la vente d'électricité aux particuliers. Et l'entreprise vient d'être primée. Endesa France n'a pas l'intention de s'engager, dans l'immédiat, dans la distribution d'énergie aux particuliers. C'est un marché massif pour lequel il faut une taille critique en termes d'infrastructures pour desservir au moins un million de clients. Nous ne sommes pas encore mesure de répondre à ce marché en France. Nous privilégions le marché des entreprises et des industries. » Alberto Martin Rivals, le nouveau directeur général d'Endesa France, ex-Snet, dont l'électricien espagnol est l'actionnaire majoritaire, confirme que l'ouverture à la concurrence du marché de l'électricité et du gaz le 1er juillet prochain n'intéresse pas sa société. Du moins pour l'instant, Endesa France n'ayant pas actuellement la capacité de produire pour un important volume de clients particuliers « malgré notre

expérience en la matière car nous livrons quelque dix millions de foyers en Espagne. » Toutefois, pour M. Rivals, « cette concurrence est une bonne chose si elle est accompagnée d'une bonne réglementation. Il faut bien faire les choses, ne pas rater la libéralisation. L'objectif ce n'est pas forcément que le prix de l'énergie baisse, mais bien que l'on paye l'énergie, l'électricité au coût réel de la production. Le prix de l'énergie dépend de beaucoup de critères et évolue en fonction des matières premières, des prix du pétrole, de l'uranium, du charbon. » Et pour le patron d'Endesa France, les tarifs d'appel à bas coût de certains opérateurs à partir du 1er juillet 2007 « sont en fait des prix un peu artificiels et ne traduisent pas la réalité. Car pour produire toute cette électricité il faudra aussi que ces opérateurs construisent de nouvelles centrales et investissent. Et cela fera forcément augmenter les prix », assure Alberto Martin Rivals. En attendant Endesa France va doubler sa capacité en France et passer à 4 500 MW. La société a vendu en 2006 quelque 19

térawattheures, dont 4,5 TWh à 153 clients éligibles. Endesa, qui est leader sur le marché espagnol et première entreprise privée d'électricité en Amérique latine, est en train d'investir à Carling à la centrale Émile-Huchet où la mise aux normes environnementales du groupe 6 au charbon est en cours (75 M€), et où deux groupes de cycle combiné gaz de 400 MW chacun (430 millions d'euros) vont être construits. Endesa France vient du reste d'être élue « Entreprise de l'année » par la Chambre de commerce espagnole en France. Un prix qu'elle reçoit aujourd'hui à Paris. Le groupe espagnol fait par ailleurs toujours l'objet d'une OPA de la part de l'italien Enel.



L'ANALYSE DE RENAUD BELLEVILLE

Suez- GDF : les amants contrariés

Plus les fiançailles sont longues, plus les mariages deviennent difficiles. Seize mois après avoir été annoncée par le Premier ministre de l'époque, Dominique de Villepin, l'union de GDF et de Suez devrait enfin pouvoir être célébrée, au moment où les marchés du gaz et de l'électricité entrent dans leur phase ultime de libéralisation. Malheureusement, la course d'obstacles que les deux entreprises et le gouvernement avaient franchie, l'un après l'autre depuis un an et demi, pourrait se transformer en mirage, où le but s'éloigne à chaque fois que l'on croyait l'avoir atteint.

L'élection d'un nouveau président de la République et la formation d'un nouveau gouvernement n'a en effet pas été un simple épiphénomène concernant ce dossier sensible du secteur énergétique, même si la majorité parlementaire a été reconduite. Les réticences de Nicolas Sarkozy vis-à-vis d'un projet qu'il avait accepté du bout des lèvres ont en effet remis à plat plusieurs hypothèses. La fusion GDF-Suez, pour être très plausible, n'est pas la seule crédible.

S'il est clair aujourd'hui qu'un rapprochement entre GDF et EDF poserait plus de problèmes qu'il n'en résoudrait et que les Algériens ne veulent pas entendre parler d'une alliance capitaliste entre le producteur de gaz Sonatrach et GDF, l'union de Suez et de GDF ne s'impose pas pour autant. Les actionnaires et les dirigeants des deux groupes, tout en trouvant beaucoup de sens à un rapprochement, insistent chacun sur la capacité des deux maisons à continuer à prospérer séparément. En outre, chacun peut avoir des priorités et des visions concernant le développement du futur ensemble qui ne se recoupent pas totalement. Avant même de redéfinir les modalités financières du rapprochement, parce que l'évolution des deux groupes depuis seize mois a changé la donne, les deux parties doivent donc se mettre d'accord sur un certain nombre de

points ou constater un désaccord qui ouvre la voie à deux vies séparées.

Ces derniers temps, chaque camp insiste en effet sur sa force et sa solidité financière, donc sa capacité à demeurer seul si le partenaire se montre trop exigeant. En outre, la justification politique d'origine à un projet qui imposait la privatisation de GDF a disparu. Suez, fragilisé par la tentative d'OPA et de dépeçage envisagée par Enel, est aujourd'hui en pleine forme et le producteur italien a trouvé une solution de substitution en reprenant une partie du géant espagnol Endesa. Certains ont donc essayé ces derniers mois de montrer que c'était désormais le soldat GDF qu'il fallait sauver, son statut de distributeur gazier le rendant très fragile s'il demeure isolé en ces temps d'ouverture des marchés et de convergence gaz-électricité. Or, l'actionnaire majoritaire actuel, l'Etat estime qu'il n'en est rien. GDF est riche et rentable. Il peut prendre son temps avant de devoir se rapprocher d'un producteur de gaz et/ou d'électricité.

Si le mariage avec Suez a du sens, les pouvoirs publics attachent la plus grande importance à la sécurisation des approvisionnements énergétiques de la France. De ce point de vue, le projet tel qu'il a été concocté à l'origine ne répond pas exactement à la préoccupation principale de Nicolas Sarkozy. Suez est en effet un grand producteur et distributeur d'électricité et un grand vendeur de gaz, et GDF un grand distributeur

de gaz. Les deux groupes ont ensemble une présence de premier plan dans le gaz naturel liquéfié GNL, qui est un atout essentiel et une belle position à développer dans les centrales électriques au gaz. Ils sont en revanche relativement faibles dans l'amont gazier en dehors des approvisionnements à long terme permis par leur présence dans la liquéfaction. Or, les actifs de Suez dans ce domaine irriguent surtout la Belgique et les Etats-Unis. Il semblerait donc que pour donner son aval à l'union, l'Etat qui acceptera consécutivement de privatiser GDF et de « descendre » à 34 % dans le capital du nouveau groupe veuille des assurances fortes quant au développement de la présence dans tout ce qui touche aux accès à la ressource gazière.

Si Suez et GDF ont d'ambitieux projets de développement, il faudra donc qu'ils s'engagent à utiliser une grande partie des abondants cash-flows dégagés par l'électricité pour se renforcer dans l'amont gazier. Or, certains craignent qu'un groupe

très diversifié dans l'énergie et les services n'ait pas forcément cette priorité. Suez estime cependant que la situation financière du nouveau groupe lui permettra de tout faire et de développer notamment sa présence dans l'amont gazier, où il s'est renforcé au Yémen, au Qatar et au Nigeria par exemple.

Les différents protagonistes devraient donc pouvoir placer le curseur à un niveau qui satisfasse tout le monde, à moins que l'un d'eux n'utilise ce prétexte pour justifier une rupture. Dans ce cas, l'Etat pourra prendre son temps pour trouver une autre solution pour GDF car il détient 80 % du capital et GDF, qui gagne plusieurs milliards d'euros par an et est peu endetté, n'est pas opéable. Le groupe ne peut toutefois rester durablement isolé. Suez, de son côté, dispose d'une surface financière et de projets alternatifs, en Espagne notamment, qui lui permettent d'envisager une éventuelle rupture des fiançailles avec sérénité.

Si les deux maisons et leurs actionnaires parviennent à un accord, la mise au point de nouvelles modalités financières sera, en revanche, beaucoup plus aisée que d'au-

cuns le craignent. Comme l'Etat ne veut pas donner l'impression qu'il fait un cadeau aux actionnaires de Suez, il ne semble plus utile de recourir au système de soulte envisagé il y a seize mois. D'autant que la réévaluation par les marchés des situations respectives de Suez et GDF, au vu de leurs propres résultats et perspectives, impliquerait une compensation de 5 euros par titre Suez, soit près de 7 milliards d'euros, politiquement invendable, pour maintenir une parité d'échange d'une action GDF pour une Suez garantissant à l'Etat la minorité de blocage dans le nouveau groupe.

Suez n'en demande pas tant. Pour répondre au souhait de l'Etat de détenir 33,5 % du nouveau groupe, il ne veut pas davantage s'amputer d'une partie de ses actifs dans l'environnement, jugés stratégiques, ce qui permettrait de réduire son poids par rapport à celui de GDF. Il existe

une autre solution : utiliser une partie des ressources financières excédentaires de GDF pour que le gazier rachète environ 11 % de son capital et l'annule. Cela ferait mécaniquement remonter la participation de l'Etat et permettrait de faire ensuite la fusion « une pour une » sans verser de soulte tout en attribuant à l'Etat le tiers du capital de Suez-GDF. De quoi satisfaire les exigences publiques sans léser les actionnaires de Suez ou de GDF.

RENAUD BELLEVILLE est éditorialiste
aux « Echos ».
rbelleville@lesechos.fr

**L'évolution des
deux groupes
depuis seize mois
a changé la donne.**



CONCURRENCE



DISTRIBUTION

E. Leclerc étudie la vente de gaz et d'électricité

Michel-Édouard Leclerc ne pouvait pas rater une occasion si belle. À la veille de l'ouverture du marché de l'énergie, le patron de E. Leclerc annonce étudier « *la distribution de gaz et d'électricité* ». Ce lancement devrait permettre à E. Leclerc de recruter de nouveaux clients et améliorer son taux de fidélité. Les enseignes d'hypermarchés sont prêtes à recourir à tous les moyens pour gagner quelques parts de marché.

Sans attendre mercredi 4 juillet, date de publication du panel de TNS Worldpanel sur l'année 2007, E. Leclerc dit qu'il a regagné du terrain sur six mois. « *À fin mai 2007, clame Michel-Édouard Leclerc, nous faisons un tabac, avec une progression de 4,6 %* », soit 11,7 milliards d'euros de chiffre d'affaires semestriel en France, en y incluant ses stations-service. Après un passage à vide en 2006, l'enseigne qui tient tête aux hypers Carrefour (14,1 % du marché) est revenue à sa position historique, soit 17,2 % (+ 0,1 point). ■

JULIETTE GARNIER

MARCHE



Electricité: EDF sommé de jouer la concurrence, avant la libéralisation (PAPIER GENERAL)

PARIS, 28 juin 2007 (AFP) -Le Conseil de la concurrence a exigé jeudi que l'opérateur historique EDF fasse de nouvelles offres d'électricité en gros aux autres fournisseurs pour permettre une "concurrence effective", à trois jours de l'ouverture totale des marchés de l'énergie.

EDF a confirmé jeudi qu'elle ferait des propositions, comme elle s'y était engagée devant le Conseil.

Le 1er juillet, les ménages pourront choisir leur fournisseur d'électricité et de gaz, parmi EDF, GDF et les fournisseurs alternatifs (Direct Energie, Poweo).

Or pour fournir leurs clients, les nouveaux opérateurs doivent soit produire eux-même l'énergie, soit l'acheter sur le marché de gros auprès de producteurs comme EDF.

Direct Energie avait saisi le Conseil de la concurrence car il estimait qu'il ne pouvait pas faire d'offre "compétitive" à ses clients en raison du prix de gros trop élevé proposé par EDF aux fournisseurs alternatifs, qui sont par ailleurs ses concurrents.

La société dénonçait l'existence d'un "ciseau tarifaire" entre les prix de gros et les prix de détail pratiqués par EDF, empêchant les fournisseurs alternatifs qui ne produisent pas eux-même leur électricité d'être rentables sur le marché de détail.

Le Conseil, habitué à intervenir pour favoriser la concurrence dans les télécoms notamment, lui a donné raison. Il a estimé que les prix de gros proposés par EDF "ne permettaient pas" à Direct Energie de concurrencer les tarifs d'EDF "sans subir de pertes". Une situation "susceptible (...) de constituer un abus de position dominante", selon le Conseil.

Direct Energie aurait ainsi perdu 9 millions d'euros pour un chiffre d'affaires annuel de 100 millions environ.

EDF dispose d'un parc nucléaire qui lui permet d'avoir des coûts de production d'électricité peu élevés, qui se reflètent dans des tarifs réglementés nettement inférieurs aux prix de marché.

Les prix de l'électricité produite par des centrales à charbon ou à gaz sont plus élevés car liés aux cours du pétrole.

EDF a désormais deux mois pour formuler ses nouvelles offres, mais le groupe s'est engagé à le faire d'ici le 14 juillet. Le Conseil de la concurrence testera ensuite ces offres auprès des différents acteurs du marché avant de prendre une décision sur le fond.

Comme ces offres ne seront pas encore disponibles le 1er juillet, EDF va négocier avec Direct Energie un contrat transitoire d'un an pour lui fournir de l'électricité en gros "à un prix reflétant les coûts complets de production d'EDF".

Au Conseil de la concurrence, on explique qu'il s'agit de passer d'une négociation de gré à gré entre EDF et chaque petit opérateur à une offre disponible à tous, un "marché de gros ouvert et transparent".

Son président, Bruno Lasserre, a estimé que cette décision pouvait contribuer à "fluidifier le marché" et faire rimer ouverture à la concurrence avec baisse des prix.

Mais il a reconnu que l'ouverture des marchés "n'arrivait pas dans les meilleures conditions" et qu'il y avait "de multiples obstacles", notamment une "méfiance des consommateurs" et "peu de préparation des Français".

Direct Energie a jugé la décision du Conseil "fondatrice pour le jeu de la concurrence". "Il n'y aura plus de crainte sur les prix, et la compétition se fera sur les services", s'est félicité l'opérateur.

Pour Poweo, un autre opérateur alternatif interrogé par l'AFP, "cette décision va lever la crainte sur les prix".

Plusieurs associations de consommateurs s'inquiètent d'une possible hausse des prix après le 1er juillet, et conseillent aux ménages de garder les tarifs réglementés.

are/jlb/ei

Afp le 28 juin 07 à 16 58.

Ref : AFP_TX_PAR_20070628_145856_DIY80.



EDF doit faire de nouvelles offres aux fournisseurs alternatifs

PARIS, 28 juin 2007 (AFP) -Le Conseil de la concurrence a sommé jeudi EDF de faire de nouvelles offres de gros aux fournisseurs alternatifs dans un délai de deux mois pour permettre une "concurrence effective", dans le cadre de l'ouverture totale des marchés de l'énergie le 1er juillet.

"Le Conseil a considéré qu'à la veille de l'ouverture complète du marché le 1er juillet, des mesures conservatoires étaient nécessaires pour améliorer les conditions d'approvisionnement des fournisseurs en électricité et permettre ainsi une concurrence effective sur les marchés de détail", a indiqué le Conseil de la concurrence dans un communiqué.

Il avait été saisi par le fournisseur alternatif d'électricité Direct Energie, qui affirmait que les opérateurs alternatifs ne pouvaient pas faire d'offre "compétitive" en raison du prix de gros trop élevé proposé par EDF.

Direct Energie avait dénoncé l'existence d'un "ciseau tarifaire" entre les prix de gros et les prix de détail pratiqués par EDF, empêchant les fournisseurs alternatifs qui ne disposent pas de moyens de production de base d'avoir une activité économiquement rentable sur le marché de détail.

Le Conseil de la concurrence a donné raison à la société en estimant que les prix de gros proposés par EDF "ne permettaient pas" à Direct Energie de concurrencer les tarifs d'EDF "sans subir de pertes, cette situation étant susceptible (...) de constituer un abus de position dominante".

EDF a "contesté sa responsabilité propre dans les dysfonctionnements actuels du secteur", mais a indiqué "vouloir y remédier en proposant, par la voie d'engagements, un dispositif d'approvisionnement en énergie de base d'origine nucléaire, sur la longue durée, pour les besoins des fournisseurs alternatifs", souligne le Conseil.

Ces engagements devront être présentés avant le 14 juillet, et la proposition faite par EDF "fera l'objet d'un test de marché", a précisé le Conseil.

En outre, le Conseil a enjoint EDF de lui transmettre, dans un délai de deux mois, "une proposition de fourniture d'électricité en gros ou toute autre solution techniquement et économiquement équivalente permettant aux fournisseurs alternatifs de concurrencer effectivement, sans subir de ciseau tarifaire, les offres de détail faites par EDF aux consommateurs d'électricité sur le marché libre".

Il a également enjoint EDF de négocier avec Direct Energie un contrat transitoire d'approvisionnement en gros, d'une durée d'au moins un an, "à un prix reflétant ses coûts complets de production".

are-slb/ggy/def

Afp le 28 juin 07 à 12 52.

Ref : AFP_TX_PAR_20070628_105204_DHQ05.



Energie: ultime mise en garde des syndicats avant la libéralisation (PAPIER D'ANGLE)

PARIS, 28 juin 2007 (AFP) -Avant l'ouverture totale des marchés de l'énergie à la concurrence, les syndicats du secteur, unanimes et appuyés par plusieurs associations de consommateurs, ont mis en garde jeudi les consommateurs contre une hausse des prix.

Le 1er juillet marque l'ouverture complète du marché européen de l'énergie, déjà libéralisé pour les entreprises depuis le 1er juillet 2004.

En France, les particuliers pourront choisir leur fournisseur de gaz et d'électricité, soit en restant aux tarifs réglementés, fixés par les pouvoirs publics et uniquement délivrés par EDF et Gaz de France, soit en y renonçant et en optant pour une des offres de marché, proposées par plusieurs fournisseurs (Poweo, Direct Energie, etc), mais aussi par EDF et GDF.

Les syndicats de l'énergie dénoncent unanimement cette libéralisation synonyme à leurs yeux de hausse des tarifs.

"Nous craignons une flambée des prix à long terme", a déclaré à l'AFP Jacques Mouton de la CFDT, s'appuyant "sur ce qui s'est passé dans les autres pays européens ayant ouvert leur marché à la concurrence ou en France pour les industriels qui ont vu les prix augmenter parfois jusqu'à +60%".

"Dans un premier temps, les fournisseurs comme Poweo vont pouvoir faire des offres inférieures au prix du marché, notamment en achetant de l'électricité à EDF, mais ensuite, les prix vont repartir à la hausse", estime Pierre Khalfa de Solidaires.

La CFTC des industries électriques et gazières appelle de son côté l'ensemble des consommateurs "à la plus grande des vigilance" face aux "offres alléchantes des divers fournisseurs".

Et de mettre en garde les particuliers contre toute tentation de quitter les tarifs réglementés, jugés plus avantageux que ceux du marché en raison notamment du parc nucléaire d'EDF qui permet de fournir de l'électricité à bas coût.

Selon Jacky Chorin de la fédération FO énergie-mines, l'écart "va du simple au double" avec un tarif EDF régulé à "30 euros le megawatt/h et un tarif de marché à environ 52-53 euros MW/h".

Plusieurs associations ont également sonné l'alarme: l'UFC-Que Choisir, dénonçant "une ouverture à hauts risques" a multiplié les appels aux consommateurs pour qu'ils conservent leurs contrats actuels.

"Nous voulons dire aux familles +surtout, surtout ne faites rien+ pour qu'elles évitent de faire des choix aux conséquences importantes", a déclaré François Edouard, le secrétaire général de la confédération syndicale des familles (CSF).

La fédération mines-énergie de la CGT conseille de ne pas changer de contrat "que ce soit avec un nouveau fournisseur ou avec leur fournisseur historique".

Car EDF et GDF pourront aussi faire des offres à prix de marché: le consommateur "doit" alors "avoir conscience que les prix de ces contrats seront réévalués" et qu'il ne pourra plus "trouver refuge" dans les tarifs réglementés car son passage à prix de marché est "irréversible", prévient la CGT.

Tous pointent du doigt cette "irréversibilité": "pour les petits usagers qui décideront de quitter les tarifs réglementés, c'est sans retour", déplore M. Chorin, tandis que la CSF réclame un projet de loi pour permettre aux consommateurs de se raviser.

Mais le silence du gouvernement sur le sujet et le manque d'information aux usagers les inquiète: "les pouvoirs publics sont timorés sur cette ouverture à la concurrence parce que tout le monde est gêné", analyse M. Chorin.

cca/im/ei

Afp le 28 juin 07 à 18 04.

Ref : AFP_TX_PAR_20070628_160408_DJJ53.



Energie: syndicats et associations de gauche lancent un "cri d'alerte"

PARIS, 28 juin 2007 (AFP) -Plusieurs syndicats et associations ont lancé jeudi un "cri d'alerte" pour "attirer l'attention" du consommateur sur les effets "pervers" de l'ouverture du marché de l'énergie à la concurrence le 1er juillet.

"L'argument pour justifier l'ouverture totale du marché de l'énergie à la concurrence, c'est que les prix vont baisser, alors qu'on s'aperçoit qu'ils montent sur la durée", a prévenu Marc Mangenot de la Fondation Copernic lors d'une conférence de presse commune avec Solidaires, la FSU, Attac, Sud-Energie, etc.

"Il faut attirer l'attention des consommateurs sur les effets pervers de la libéralisation", a-t-il ajouté, évoquant la hausse des tarifs dans les pays européens ayant déjà ouvert ce secteur à la concurrence.

"Dans un premier temps, les fournisseurs comme Poweo vont pouvoir faire des offres inférieures au prix du marché, notamment en achetant de l'électricité à EDF à bas coût grâce au nucléaire, mais ensuite, les prix vont repartir à la hausse", a expliqué Pierre Khalfa de Solidaires.

"Nous lançons aujourd'hui un cri d'alerte car cette libéralisation est absurde, tant du point de vue des prix que du fonctionnement de ce secteur", a-t-il ajouté.

La libéralisation, qui suppose une "maîtrise des coûts, pousse les entreprises à sous-investir" ce qui risque d'entraîner des pannes comme en Californie car, "à un moment, on n'est plus capable de répondre à la demande", selon M. Khalfa.

Pour Christiane Marty, du mouvement altermondialiste Attac, l'énergie "n'est pas une marchandise comme les autres". "Les consommateurs veulent avoir le choix quand ils achètent une paire de chaussures mais pour l'énergie, ce qu'ils veulent, c'est avoir de la lumière quand ils appuient sur l'interrupteur", a-t-elle expliqué.

A partir de dimanche, les particuliers pourront soit rester aux tarifs réglementés, fixés par les pouvoirs publics et uniquement délivrés par EDF et Gaz de France (GDF), soit y renoncer pour une des offres de marché (Poweo, Direct Energie, etc, mais aussi EDF pour le gaz et GDF pour l'électricité).

cca/im/bg

Afp le 28 juin 07 à 16 25.

Ref : AFP_TX_PAR_20070628_142505_DIT33.

Coup d'envoi à l'ouverture du marché français de l'énergie

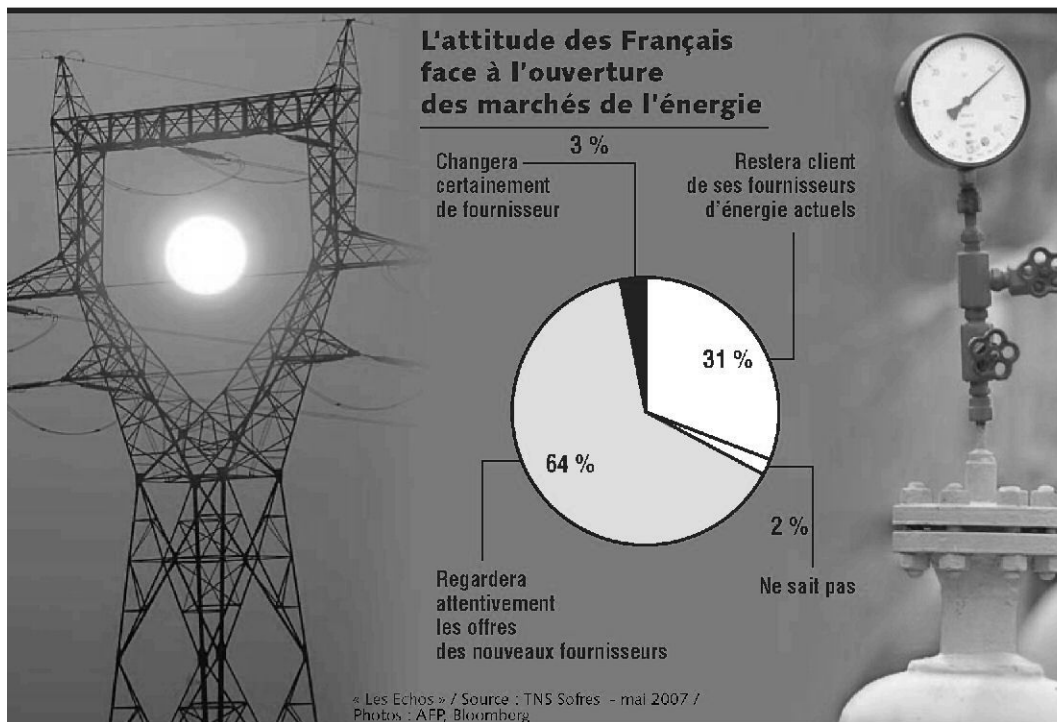
- A partir de dimanche, les particuliers pourront choisir librement leur fournisseur de gaz et d'électricité
- Peu devraient quitter EDF et GDF
- Le Conseil de la concurrence cherche à faire une place aux autres fournisseurs

A compter du 1^{er} juillet, comme partout en Europe, tous les consommateurs français pourront choisir leur fournisseur de gaz et d'électricité. Une révolution sur le papier. Presque un non-événement en réalité. Mal

informés, craignant de basculer dans un univers totalement dérégulé, qui les exposerait à une flambée de leur facture, les ménages français abordent cette libéralisation avec une extrême prudence. Côté fournisseurs aussi, on

aborde cette échéance avec timidité. Jugeant les barrières à l'entrée trop élevées, et considérant qu'ils ne luttent pas avec les mêmes armes qu'EDF, les grands du secteur ne s'aventurent pas encore dans l'Hexagone. Mais les choses bougent : en forçant l'électricien français à faire une place à ses rivaux, le Conseil de la concurrence a peut-être donné hier le véritable coup d'envoi de la bataille.

Lire page 21, notre dossier spécial pages 22 à 26, l'Enquête page 10, la rubrique marketing page 12, l'éditorial de Patrick Lamm et l'analyse de Renaud Belleville page 14



ÉNERGIE

Dans une décision rendue hier, le Conseil de la concurrence a donné deux mois à EDF pour faire des propositions destinées à ouvrir le marché de gros de l'électricité et l'a enjoint à conclure un contrat transitoire d'un an avec l'auteur de la plainte, Direct Energie, pour qu'il puisse faire rapidement des offres aux particuliers. EDF est prêt à y répondre.

Electricité : le Conseil de la concurrence force EDF à faire une place à ses rivaux

Les rivaux d'EDF en rêvaient, le Conseil de la concurrence l'a fait. Quatre mois après avoir été saisie par le fournisseur alternatif Direct Energie, l'autorité de la concurrence a prononcé hier des mesures conservatoires (immédiates) à l'encontre de l'électricien français. A la veille de l'ouverture du marché de l'électricité aux particuliers (le 1^{er} juillet), et alors que les critiques fusent contre le manque de concurrence, les sages ont demandé à EDF de « proposer une offre d'électricité en base aux fournisseurs alternatifs afin qu'ils puissent concurrencer de manière effective les offres de détail de l'opérateur historique ». Ils entendent organiser un marché de gros du nucléaire afin de mettre tous les fournisseurs « sur un pied d'égalité » pour leur approvisionnement, « comme dans les télécommunications ». Pas question, à l'instar de ce qui s'est passé entre Poweo et EDF, de multiplier les accords bilatéraux et d'autoriser ainsi EDF à « choisir » ses concurrents. Le Conseil veut au contraire « une offre publique ouverte à tous les fournisseurs ». Les sages n'ont d'ailleurs pas suivi Direct Energie, qui réclamait un contrat spécifique avec EDF. Ils sont allés au-delà : « Nous ne voulions pas favoriser Direct Energie, mais tous les fournisseurs », explique-t-on au Conseil, où l'on prédit déjà que la décision va « créer un appel d'air » sur le marché.

EDF va faire des propositions
C'est la première décision d'en-

vergure du Conseil dans le secteur, « très déterminé » à forcer l'ouverture du marché. « Il faut réussir cette ouverture ! », martèle Bruno Lasserre, président du Conseil de la concurrence.

La balle est désormais dans le camp d'EDF, qui a « pris acte » de la décision du Conseil. L'électricien a deux mois pour y répondre. Il s'est déjà engagé à faire des propositions avant le 14 juillet. Un geste de « coopération » que le Conseil de la concurrence voit d'un bon œil, après des années d'affrontement avec France Télécom qui ont valu à ce dernier de lourdes amendes. La proposition d'EDF sera publiée par le Conseil de la concurrence et donnera lieu à l'ouverture d'une période de « test de marché », durant laquelle les sages recueilleront l'avis des acteurs du secteur. Ils consulteront notamment la Commission de régulation de l'énergie (CRE) et la Commission européenne avant de donner leur éventuel feu vert. Si la proposition d'EDF n'était pas satisfaisante, le Conseil poursuivrait l'instruction du dossier au fond et le sanctionnerait.

« Ciseau tarifaire »

Car, pour le Conseil, les critiques émises par Direct Energie sont bel et bien susceptibles de constituer un abus de position dominante. L'effet de « ciseau tarifaire » qu'il dénonçait coince le fournisseur alternatif entre le prix de gros et les prix de détail pratiqués par EDF en l'empêchant d'avoir une activité économique rentable. Une situation difficile pour tous les concurrents d'EDF,

« compte tenu notamment de l'existence et du niveau actuel des tarifs réglementés », précise le Conseil. Il n'est pas loin non plus de conclure à une discrimination sur le fait qu'EDF vende à ses concurrents l'électricité à un prix supérieur au « prix interne » qu'il réserve à EDF Commerce.

Le Conseil de la concurrence a aussi voulu donner les moyens à Direct Energie de pouvoir faire rapidement des offres sur le marché des particuliers. Il enjoint pour cela EDF à « négocier de bonne foi » un contrat transitoire d'approvisionnement d'un an avec le fournisseur alternatif. EDF a promis d'ouvrir ces négociations. Quant à Direct Energie, il s'est engagé « à pratiquer dans la durée des prix inférieurs aux tarifs d'EDF ». Il dévoilera ses offres en septembre (lire page 25), mais les particuliers pourront, dès dimanche, souscrire à une offre transitoire, calée sur celle des petits professionnels et légèrement inférieure aux tarifs réglementés d'EDF. Le fournisseur alternatif a aussi annoncé une baisse du prix du kWh pour ses 80.000 clients actuels, pour démontrer que l'ouverture « ne rime pas nécessairement » avec hausse de prix.

C'est toute la motivation du Conseil de la concurrence : ne pas se voir reprocher d'avoir raté la marche de l'ouverture des marchés de l'énergie.

M.-C. C.

➔ Retrouvez la décision du Conseil de la concurrence sur www.lesechos.fr/documents

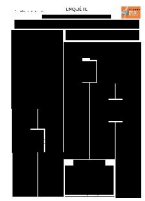
Kalibraxe : la cour d'appel confirme la mise à l'index d'EDF

Exclusivité. La cour d'appel de Paris a confirmé, avant-hier, la décision du Conseil de la concurrence dans l'affaire Kalibraxe. Saisie par cette PME, l'autorité de la concurrence

avait, fin avril, demandé à EDF de modifier ses conditions générales de vente dans les deux mois « afin que les clients puissent connaître les modalités précises d'une résiliation

anticipée de leur contrat ». La PME reprochait à EDF la présence de clauses d'exclusivité dans certains contrats, ayant pour conséquence d'empêcher l'entrée sur le marché

de nouveaux fournisseurs. Une décision importante, mais qui n'a pas l'ampleur de celle que le Conseil de la concurrence vient de prendre dans l'affaire Direct Energie.



GRAND ANGLE AVEC L'HISTORIEN ALAIN BELTRAN

La révolution culturelle d'EDF et GDF

Alors que la France s'apprête à libéraliser totalement, à partir de dimanche, le marché de l'énergie, l'historien Alain Beltran, spécialiste du secteur, revient pour « Les Echos » sur l'histoire des deux anciens monopoles de l'électricité et du gaz, mettant en lumière l'ampleur des changements accomplis mais aussi des défis qui restent à relever.

PROPOS RECUEILLIS PAR
HENRI GIBIER ET MARGUERITE LAFORCE

Pourquoi le processus d'ouverture du marché européen du gaz et de l'électricité, lancé au milieu des années 1980, a-t-il pris tant de temps ?

Pour plusieurs raisons. Je ne suis pas persuadé par exemple que Bruxelles ait appréhendé dès le début toutes les conséquences de l'ouverture du marché de l'énergie, car celui-ci présente de fait une grande complexité. Le paysage varie selon que les pays sont fédéraux ou centralisés ; qu'ils ont nationalisé très tôt ou plus tard ; qu'ils possèdent des sociétés intégrées ou non, etc. De leur côté, les autorités françaises ont choisi d'agir par étapes, ce qui a contribué à freiner le processus. Dans notre pays, en effet, l'Etat a la main sur le secteur énergétique depuis la Seconde Guerre mondiale car celui-ci était jugé stratégique. Ensuite, les gouvernements, qu'ils soient de gauche ou de droite, n'ont jamais pensé que le libéralisme, la libre concurrence devaient s'y exercer comme ailleurs dans l'économie.

EDF était sur la même ligne

EDF est un groupe puissant, intégré, qui pouvait soutenir avec raison : « *Moi, je sers bien le consommateur, j'ai un parc nucléaire unique en Europe et mes tarifs sont très compétitifs.* » Or Bruxelles faisait précisément valoir pour justifier l'ouverture des marchés qu'« *en l'absence de concurrence, les prix sont élevés.* ». Donc, il était clair que l'électricien national disposait de solides arguments face à Bruxelles. D'autant que l'opinion publique ne demandait pas une telle libéralisation et que les gouvernements successifs, eux, avaient du mal à voir l'intérêt de déboulonner une si belle entreprise. Sans compter qu'ils craignaient le pouvoir de réaction des syndicats.

Comment résistiez-vous cette libéralisation des marchés dans l'histoire de l'industrie électrique et gazière ? Est-ce le résultat d'une longue maturation ?

Comme je viens de l'expliquer, la logique française n'allait pas dans ce sens. Je ne

pense donc pas que ce soit le résultat du seul mûrissement des esprits, c'est surtout celui d'une influence extérieure. Celle de la Commission européenne, bien sûr, où régnait une ambiance que je qualifierais d'anglo-saxonne. Mais aussi celle d'un contexte international qui a changé à partir de 1979, date à laquelle M^{me} Thatcher devient Premier ministre en Grande-Bretagne. Dans les années 1980, après avoir vaincu les mineurs, elle dénationalise de nombreuses entreprises publiques. Cela donne un signal. La politique libérale de Reagan aux Etats-Unis aussi. Du coup, EDF, GDF et les autres ont dû montrer en quoi il était légitime qu'ils demeurent des entreprises publiques, en sachant que dès le traité de Rome cette question était posée.

Là, en revanche, où l'on a assisté à un processus de maturation nationale, c'est dans la dimension « service public » des deux entreprises. Les lois récentes, en particulier sur l'électricité mais également sur le gaz, affirment d'une façon très claire le rôle de service public, d'intérêt général de ces énergies. Dans un texte qui remonte à 2000, il est écrit en toutes lettres que l'électricité est un service public, un bien de première nécessité auquel sont liés des droits spécifiques, ce qui pose au passage la question de la coupure ou plutôt de la non-coupure pour les plus défavorisés. N'oublions pas qu'EDF est l'héritage de Marcel Paul mais aussi du général de Gaulle. C'est une véritable indivision. Voilà pourquoi l'ouverture du marché intègre malgré tout des garde-fous qui ont un peu rassuré l'électricien national et l'ont encouragé par là même à changer, à bouger.

Avant la Seconde Guerre mondiale, peut-on dire qu'il existait une situation de concurrence ?

Pas vraiment. Au tout début, dans les années 1880-1890, l'électricité était une réelle nouveauté, on s'est alors demandé s'il ne devait pas exister de la concurrence au sein d'un même territoire, mais cela n'avait pas de sens que deux sociétés opèrent dans la même rue. Pour amortir les investissements, le régime de la concession est vite apparu comme le meilleur moyen. Donc, dans la production, il y avait, je pense, un

peu de concurrence entre les grands opérateurs qui se disputaient de gros clients mais il était plus intéressant pour chacun de signer des contrats à long terme. Dans le transport, les sociétés s'étaient toutes rapprochées. Et dans la distribution, la concurrence jouait seulement lors du renouvellement de la concession, et, dans une certaine mesure, avec d'autres énergies.

Le gaz en particulier ?

Oui. Au début de son histoire, l'électricité a eu beaucoup de mal avec le gaz parce que les compagnies gazières étaient très riches et bien implantées. Par exemple, vers 1900, la Compagnie du Gaz de Paris comptait parmi les sociétés les plus riches. Sachez que la Maison de la radio a été construite sur l'emplacement d'une ancienne usine à gaz, vous imaginez sa taille. La Villette également.

Très vite, cependant, l'électricité a trouvé sa place grâce à ses usages captifs. Le Français de 1900 n'a pas tardé à être convaincu que l'éclairage devait être électrique alors qu'il était jusque-là au gaz, à la lampe à pétrole, à l'acétylène. Résultat : quand la concurrence existait, elle jouait à la marge du fait de la nature du produit. Pour autant, tout n'était pas unifié. En 1936-1937, des enquêtes ont révélé l'existence d'énormes écarts de tarifs d'une société privée à une autre. Au sein de sa concession, chaque distributeur agissait à sa guise, d'autant plus que l'on imaginait mal quelqu'un s'adresser à la société voisine pour faire tirer une ligne jusque chez lui.

Cependant, quelques sociétés de distribution un peu plus habiles que les autres ont petit à petit gagné en territoire. L'une d'entre elles, baptisée « L'énergie industrielle », s'est étendue un peu partout à travers l'Hexagone, façon taches de léopard, sans toutefois devenir une compagnie nationale. En revanche, il existait un réseau de transport national, et, à partir de 1939, un dispatching national situé à Paris. En outre, de très grosses usines de production étaient interconnectées.

Pourquoi avoir nationalisé EDF et GDF après la Seconde Guerre mondiale ?

Nous étions une nation vaincue, ou demi-vainqueur, et il nous fallait retrouver notre rang. Nous étions aussi une nation ruinée

dont les installations industrielles avaient été soit détruites, soit pillées par les Allemands, ou avaient terriblement vieilli du fait du manque d'entretien depuis la crise économique. Il fallait donc que l'on utilise bien l'argent qui arrivait, qu'on le centralise, d'où l'idée du général de Gaulle et de la majorité de l'époque, qui est de gauche (n'oublions pas qu'alors le PCF est le premier parti de France), qu'avoir un Etat fort était indispensable, et que cela passait par des nationalisations. S'ajoutait à cette analyse une dimension politique car la charte du Conseil national de la Résistance prévoyait ces nationalisations, sous l'appellation de « retour à la Nation ». Qui plus est, l'opinion y est tout à fait favorable. Et côté syndical, seule la CGT pèse réellement.

Donc il y a unanimité. Enfin, les cadres des entreprises électriques et gazières approuvent la nationalisation, le personnel de maîtrise aussi. Seuls les grands patrons ne sont pas d'accord. Ceux-là sont éliminés par la nationalisation.

Enfin, il n'y a pas eu de débat ?

Si, quand même. Il a porté sur le niveau de la nationalisation et a duré un an et demi. Question : nationalise-t-on tout ou seulement la production et le transport ? Le transport, cela allait de soi, cela avait en fait failli être le cas en 1936. La production, cela allait de soi également car on mettait de l'argent dans les barrages. Pour le reste, une bonne partie des députés s'interrogeaient : « Pourquoi la distribution ? C'est de la distribution locale. » La production était déjà bien concentrée, mais pas la distribution. Quand le général de Gaulle nomme Marcel Paul ministre de la Production industrielle, il saute le pas puisque celui-ci est communiste et que c'est un ancien électricien, un releveur de compteurs de la section Etienne-Marcel qui connaît le système par cœur, qui a fait vingt ans de syndicalisme, et qui, lui, est on ne peut plus clair : « On nationalise tout. » Donc le débat à l'Assemblée nationale a tourné autour de ce qu'il était possible de soustraire à la nationalisation totale voulue par Marcel Paul. Ainsi a-t-on sorti les régies, la Compagnie Nationale du Rhône, les producteurs autonomes.

Comment EDF a-t-il acquis la puissance qui est la sienne ?

Ce qui caractérisait EDF, c'était une très forte cohésion entre la direction et le personnel parce qu'ils partageaient les mêmes valeurs, ils croyaient au progrès, à la science, étaient soucieux de l'indépendance de la France. C'est grâce à cela qu'EDF a réussi à devenir une grande

puissance technologique, un élément incontournable du paysage socio-économique. Et aussi parce qu'en général, les fonctionnaires du ministère de l'Industrie, pour faire simple, et les dirigeants d'EDF avaient à peu près la même formation.

Et puis il y a le statut...

J'allais en parler. On le sait, Marcel Paul était communiste et syndicaliste. Or, la nationalisation n'était pas une bonne solution pour les communistes car même quand l'Etat est le patron, il y a toujours un patron. Malgré tout, mieux vaut un Etat patron qu'un patron privé, donc ils se sont ralliés à la nationalisation, mais en l'accompagnant du fameux statut. Pourquoi ? Marcel Paul voulait faire d'EDF un exemple de réussite technique. A ses yeux, cependant, cela relevait du travail des patrons. Donc, lui, sa responsabilité, c'était le statut. Pour l'élaborer, il s'est largement appuyé sur ceux qui existaient déjà, en prenant plutôt les points les plus favorables, puis il l'a fait passer à la hussarde. Dans son esprit, EDF et GDF, avec leur statut, devaient servir de locomotives à l'ensemble des entreprises publiques et à l'ensemble du pays.

EDF a-t-il bien préparé l'échéance de la libéralisation du marché ?

A mon avis, la durée du processus de libéralisation lui a permis de se préparer psychologiquement à cette perspective, et de prendre conscience qu'il avait de sérieux atouts. Je crois que ce qui a changé aussi sa culture, c'est d'avoir acheté des entreprises étrangères et multiplié les coopérations. Maintenant, les cadres EDF font obligatoirement une partie de leur carrière à l'extérieur.

En interne, tout n'est pas résolu pour autant. Ce passage d'une culture d'entreprise intégrée à une culture d'entreprise contrainte de se battre pour garder ou conquérir des clients et de prendre des risques à l'étranger est compliqué car on lui demande d'être à la fois un service public en France, avec toutes les obligations, toutes les limites que cela impose, et une véritable entreprise internationale. C'est d'autant moins simple que pendant longtemps des règlements ne l'autorisaient à faire que de l'électricité.

A la lumière de leur histoire, quelles sont à votre avis les forces et les faiblesses de ces entreprises dans un contexte ouvert ?

Les permanences, autrement dit ? Pour les deux, d'abord, une vraie qualité technique, une formation permanente efficace, une promotion interne qui est réelle. Et, je crois aussi, un solide attachement de leur personnel, synonyme de capacité de mobilisation forte. Enfin, un management et un discours qui se modernisent. A quoi s'ajoutent des situations financière et internationale bien assises.

Du côté des faiblesses, EDF

comme GDF sont des paquebots, donc pas faciles à faire manœuvrer. Le changement de culture assez profond qui s'est produit au cours des deux dernières décennies crée de temps en temps, malgré tout, des malaises qui peuvent se réveiller sur des points sensibles tels les œuvres sociales, les régimes de retraite spéciaux... Electriciens et gaziers prennent vraiment comme une agression qu'on leur ressorte ces spécificités. Ils ont parfois le sentiment d'être assiégés, d'autant que le secteur public s'est réduit.

Quels sont les grands défis qu'ont à relever GDF et EDF ?

Pour GDF, la sécurisation des approvisionnements. Mais c'est, avant tout, une question européenne, il faudrait un négociateur unique au niveau de l'Union. Sinon, la seule solution consiste pour lui à diversifier ses fournisseurs, ce qu'il fait déjà. Et également à devenir multiénergies en fournissant de l'électricité produite à base de gaz.

EDF aussi devra devenir multiénergies. Il lui faudra en outre renouveler son parc nucléaire. Ensuite, pour ce qui relève des dimensions financières et techniques, j'ai l'impression que des coopérations européennes sont souhaitables. Le problème, c'est que peu de pays en Europe aujourd'hui croient sans restrictions au nucléaire.

Et la taille dans tout cela ?

Je pense que GDF a un problème de taille alors qu'en ce moment, en Europe, on assiste à une course à la croissance. Toutes les incertitudes créées autour du rapprochement avec Suez ne sont donc pas très bonnes pour lui. Parce que GDF est de taille moyenne, il est plus fragile qu'un autre. Concernant EDF, en revanche, je ne vois pas très bien qui, aujourd'hui, pourrait en prendre le contrôle. EDF a finalement de très bons atouts pour réussir.

➤ **Electricité, gaz : faut-il changer de fournisseur ?** Dialoguez en direct avec Philippe de Ladoucette, président de la Commission de régulation de l'énergie, aujourd'hui vendredi de 15 heures à 16 heures, sur www.lesechos.fr/chats

EDF est l'héritage du ministre Marcel Paul, ancien électricien communiste et syndicaliste, mais aussi du général de Gaulle. C'est une véritable indivision.

Dans l'esprit de Marcel Paul, EDF et GDF, avec leur

Tous droits de reproduction réservés

MARKETING

Le nouveau visage du monde de l'énergie

Alors que le marché de l'énergie s'ouvre dimanche pour les particuliers, les acteurs fourbissent leurs armes marketing.



Sur le site Internet d'EDF, le candidat au déménagement n'a plus de questionnaire fastidieux à remplir. A la place, il choisit son type de logement au dos d'un appareil photo numérique virtuel faisant défiler appartement, maison de plus de trente ans ou bâtiment en construction. Pour signaler s'il y a encore l'électricité dans les futurs lieux ou si elle a été coupée, il suffit de cliquer sur un interrupteur. Si des travaux sont prévus sans pour autant changer de logement, le client soucieux de réaliser des économies sélectionne une silhouette équipée d'une tirelire géante en forme de cochon, tandis que son voisin dont la priorité est l'environnement optera pour la photo d'une jeune femme en posture zen.

Le ton est donné : à l'approche de l'ouverture du marché de l'énergie pour les particuliers, le discours de l'entreprise publique se fait moins institutionnel. La démarche adoptée illustre aussi les orientations globales qu'elle veut donner à sa relation client. « Nous devons apparaître comme le fournisseur d'énergie qui aide à trouver l'équilibre entre le confort, la maîtrise d'énergie et la préservation de l'environnement », indique Philippe Monloubou, directeur commercial particuliers et professionnels chez EDF.

La carte de la proximité

Des centres de contacts dont l'organisation a été revisitée aux quelque 200 boutiques destinées à traiter les opérations les plus complexes, l'industriel cherche à mobiliser des canaux déjà bien installés pour faire passer le message de la proximité. 80 % des relations ont aujourd'hui lieu par téléphone. Quant au site Internet, il revendique sa présence parmi les dix plus visités en France, et les portails destinés

aux particuliers affichent 18 millions de visiteurs uniques par an. Il a vocation à continuer à se développer. « Il s'agissait de passer d'une logique de mise à disposition des informations à celle de suivi des attentes. En faisant référence à des représentations qui touchent fortement l'imaginaire, le parcours est rendu plus ludique et les questions posées n'apparaissent en aucune manière inquiétantes », souligne Fabienne Cammas, directrice générale de plan créatif, et fondatrice de son agence interactive qui a opéré la refonte des sites particuliers et entreprises du site edf.fr.

Par comparaison, le visage que présente sur le Web l'autre acteur historique qu'est Gaz de France reste plus traditionnel. A la télévision, le message martelé depuis avril porte sur le numéro d'appel 0.810.800.801, incarné par des nombres transformés en personnages fondus dans le décor d'un appartement en cours de déménagement. Le registre est assez proche de celui utilisé par les intervenants lors de la libéralisation du marché des renseignements téléphoniques. Lors de la présentation de sa politique commerciale, Gaz de France a d'ailleurs précisé qu'il disposait, à côté de ses call-centers classiques, d'autres spécialisés dans les placements d'offres. Et a mis notamment en avant l'amélioration de l'accueil et du traitement des réclamations comme moyen de renforcer la relation client-fournisseur. Si le rapprochement avec Suez finissait par se concrétiser, d'autres enjeux en matière de marque devraient surgir.

La bataille sur les services

Poweo, un challenger qui s'est fortement mis en avant, a ses propres problématiques. « Etre alternatif aux opérateurs historiques va de pair avec un ton jeune et moderne. Cela nécessite aussi de construire la marque et d'en faire parler. Il faut rassurer car l'énergie est un produit un peu anxiogène », relève Jérôme Soistier, directeur général délégué. Le groupe, qui a opté pour une signature optimiste autour de l'énergie positive et pour des

campagnes publicitaires au goût de dessin animé, a donc démarré l'année par du sponsoring télévisé. Les programmes choisis : la météo de Canal+ puis la série télévisée « Les Experts » sur TF1. Il s'agit d'être en affinité avec le public visé au profil bien défini : éduqué, urbain ou près d'une grande ville, ayant souvent changé d'opérateur télécom.

La communication en télévision et presse a démarré début juin autour du choix et des prix. L'entreprise compte aussi faire de ses premiers clients des ambassadeurs avec un système de parrainage et les informer en ligne via le développement d'outils spécifiques.

La grande bataille entre acteurs va largement se jouer sur les services et la façon de les mettre en valeur. Il s'agit de prouver au client que son interlocuteur lui est indispensable, au-delà de la simple fourniture d'électricité et de gaz. L'enjeu consiste aussi à nouer une vraie relation de marque. « Nous nous présentons comme une société de service en efficacité énergétique », souligne Jérôme Soistier. Poweo compte développer la palette des services à valeur ajoutée comme le diagnostic énergétique et la maintenance à partir de la rentrée.

EDF a déjà musclé ses dispositifs et l'a fait savoir. « L'accompagnement du client prend différentes formes. Le service "suivi conso" alerte ainsi sur une éventuelle dérive de la consommation. Nous avons aussi lancé en mars un carnet de santé de la maison destiné aux clients se posant des questions sur la rénovation. Nous recevons énormément d'appels sur la maîtrise de l'énergie », note Morald Chibout, directeur marketing particuliers et professionnels chez EDF. Quant à l'offre objectif travaux, elle repose sur la venue à domicile d'un conseiller et la mise en contact du consommateur qui le souhaite avec des professionnels du bâtiment.

Ouverture d'une e-boutique

Marketing viral et site événementiel (lepouvoirdechoisir-edf.com) ont été mis sur pied

pour les faire connaître. « *Pour être compris, il fallait un dosage entre humour et pédagogie. La notion d'accompagnement transparaît au travers de messages au caractère de proximité et de la multiplication des univers présentés. En donnant au consommateur la possibilité de construire la fin de chaque histoire racontée, on lui montre qu'avec EDF il a le choix* », relève Benoît Héry, vice-président de l'agence G2 Paris qui a promu les nouveaux services.

Autre élément du dispositif, une e-boutique lancée en mars propose des produits liés à la consommation d'énergie comme des ampoules basse tension et des prises permettant d'éteindre les appareils mis en veille. Si la palette s'étend à des domaines comme les économiseurs d'eau, l'offre reste encore peu étoffée. D'autres produits comme les pompes à chaleur devraient venir s'y ajouter. EDF affirme que

la boutique en ligne fonctionne bien mais attend sa montée en puissance pour communiquer vraiment sur elle.

Quels que soient les acteurs, les prises de parole se sont accélérées à l'approche de la date fatidique du 1^{er} juillet. La rentrée devrait être plus chargée, arrivée prévue de nouvelles offres oblige. D'autant que les consommateurs se montrent encore très timides sur le sujet et que la période des vacances n'est pas la plus propice, hors déménagement, pour prendre des décisions sur un sujet comme l'énergie. Les acteurs vont devoir bien clarifier leur discours pour mieux se démarquer. Et, aussi, très vite, réfléchir aux prochaines étapes. « *L'expérience britannique montre que les clients qui ont changé une fois de fournisseur d'énergie sont ensuite plus infidèles. Il faudra donc trouver de nouveaux registres pour s'adresser à eux* », juge Philippe Clapin,

directeur chez Orga Consultants. La bataille marketing ne fait que commencer.

CLOTILDE BRIARD

Le calendrier de la communication de Poweo

● Phase de notoriété

Début 2007 : sponsoring de la météo de Canal+.

Mars 2007 : parrainage de la série « Les Experts » sur TF1.

Avril 2007 : marketing viral sur Internet au travers de vidéos décalées.

1^{er} juin : campagne publicitaire sur les principales chaînes et dans les magazines autour de la notion de choix de son opérateur pour installer la marque.

● Phase de mise en avant des propositions

Depuis le 15 juin : campagne publicitaire orientée sur les offres.

La nouvelle version internet des questionnaires EDF



Sur le site Internet d'EDF, le candidat au déménagement n'a plus de questionnaire fastidieux à remplir. Le ton se fait moins institutionnel et le parcours plus ludique.