

EDF vendra de l'électricité moins chère à ses concurrents

À la veille de la libéralisation du marché de l'énergie, le Conseil de la concurrence impose à EDF d'approvisionner ses concurrents à des prix plus compétitifs qu'aujourd'hui. Cette décision historique est un premier pas dans le partage de la rente du nucléaire entre les opérateurs intervenant sur le marché français. Elle fait suite à une plainte de Direct Énergie. **Page 22**

EDF contraint de partager la rente du nucléaire

ÉNERGIE

Le Conseil de la concurrence impose à EDF de proposer des prix de l'électricité plus attractifs aux fournisseurs alternatifs.

C'EST historique. Le Conseil de la concurrence impose à EDF de vendre de l'électricité à ses concurrents moins cher qu'aujourd'hui. Il s'agit très précisément de leur faire profiter de la « rente du nucléaire », en référence à l'avantage compétitif que représente pour l'opérateur historique son formidable parc de centrales.

À l'origine de la décision du Conseil de la concurrence, rendue publique hier, il y a la plainte déposée par le fournisseur alternatif Direct Énergie : au motif qu'EDF propose de l'électricité à un opérateur concurrent à des prix supérieurs au prix qu'EDF facture à ses clients. Dans ces conditions, il est tout simplement impossible pour Direct Énergie qui s'approvisionne auprès d'EDF d'être compétitif pour gagner des clients. Un point crucial à l'heure de la libéralisation totale du marché de l'énergie, effective à compter du 1^{er} juillet. En l'occurrence, le fournisseur alternatif s'appuie sur le point suivant :

alors qu'EDF affirme que son prix de référence pour le nucléaire est de 46 euros le mégawattheure, il serait en réalité de 32 euros.

Bientôt de nouvelles offres

Hier, le Conseil de la concurrence, en jugeant que la situation « *était susceptible d'être qualifiée de ciseau tarifaire et de constituer un abus de position dominante* », a accédé à la requête de Direct Énergie. Très concrètement, le Conseil donne deux mois à EDF pour lui transmettre « *une proposition de fourniture d'électricité en gros* » donnant à tous ses concurrents, et pas uniquement Direct Énergie, la possibilité de faire des offres rentables. EDF devra s'engager donc rapidement, en matière de prix bien sûr, mais aussi de volumes et de durée des contrats. Un délai de trois ans est évoqué, pour une visibilité suffisante aux clients.

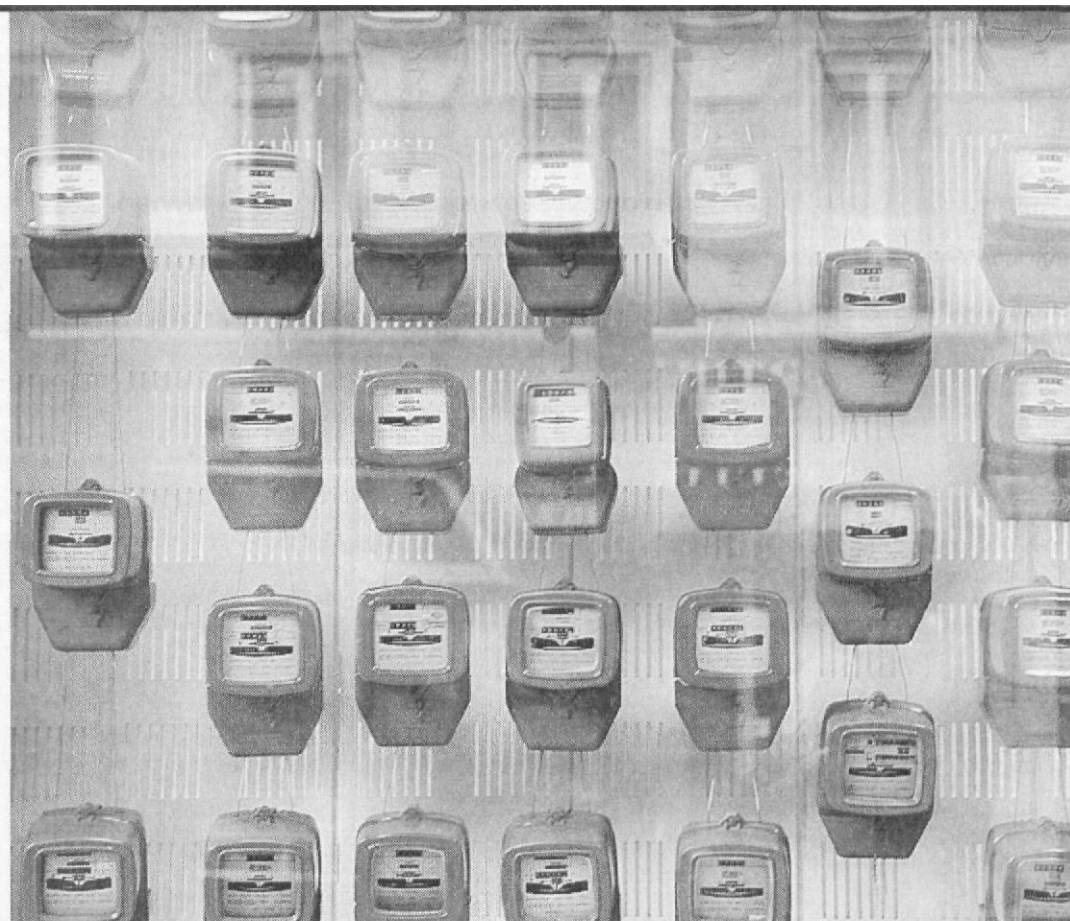
Va-t-on vers une guerre de procédures ? Non, car le Conseil de la concurrence a précisé qu'EDF s'était engagé à faire des nouvelles offres prochainement. En attendant, l'opérateur historique a accepté de proposer à Direct Énergie un coût transitoire d'approvisionnement, d'une durée d'au moins un an, suffisam-

ment compétitif pour que l'opérateur fasse savoir, dès hier, qu'il va bientôt proposer des prix inférieurs à ceux de l'opérateur historique.

Cette décision du Conseil de la concurrence a évidemment été accueillie avec satisfaction par tous ceux qui dénoncent le verrouillage de la concurrence dans l'énergie en France. Le partage de la « rente du nucléaire », comme ils l'appellent, va devenir effectif. De son côté, Bruno Lasserre, le président du Conseil de la concurrence, a simplement noté qu'il fallait « *un marché de gros ouvert et transparent* » pour contribuer à « *fluidifier le marché* ».

Pour EDF, le terme de « rente » est évidemment inapproprié. Pour l'opérateur historique, le prix de 46 euros pour un mégawattheure d'origine nucléaire est parfaitement justifié : certes, le parc actuel est largement amorti, mais il estime qu'il faut intégrer tous les coûts de développement futur (l'EPR, le réacteur de troisième génération est actuellement en cours de construction) ainsi que les coûts de démantèlement des centrales existantes.

FRÉDÉRIC DE MONICAULT



Le Conseil de la concurrence donne deux mois à EDF pour lui transmettre « une proposition de fourniture d'électricité en gros » donnant à tous ses concurrents la possibilité de faire des offres rentables. M. Castro/URBA

Les pièges de la libéralisation

Les pièges de l'ouverture du marché de l'énergie

Les associations de consommateurs mettent en garde les usagers alors que le marché de l'énergie sera libéralisé le 1^{er} juillet. L'ouverture à la concurrence de la fourniture d'électricité et de gaz, censée profiter aux Français, comme ce fut le cas avec les télécoms, ne leur sera pas bénéfique. Du moins pas tout de suite. Alors à quoi bon changer d'opérateur ?

Et si les dés étaient pipés ? Officiellement, la libéralisation du marché de l'énergie va permettre aux Français de choisir librement leur fournisseur de gaz et d'électricité. Dès ce lundi, ils pourront en effet décider de renoncer aux tarifs réglementés, dont le niveau restera fixé par l'État et qui ne seront proposés que par EDF et Gaz de France. Un vrai bouleversement pour les particuliers habitués depuis soixante et un ans à se contenter d'un prestataire unique. Une liberté de choix qui les contraint à faire preuve de la plus grande prudence. Aller s'aventurer sur les rives du marché libre ne sera pas sans risque. *« Nous mettons en garde les usagers contre les multiples pièges qui guettent les consommateurs »,* clament depuis des mois les associations de consommateurs. UFC-Que choisir n'hésite pas à parler de *« possible dérive des prix »*. L'association CLCV (Consommation, logement et cadre de vie) les invite à *« garder en tête l'expérience des entreprises qui, après avoir quitté les tarifs réglementés, ont vu leur facture grimper parfois de 60 % »*.

Le risque est d'autant plus grand que les consommateurs n'auront pas le droit à l'erreur. La Fédération nationale des collectivités concédantes et régies

offre au prix libre, vous ne pourrez plus revenir aux tarifs réglementés de vente fixés par les pouvoirs publics. » De plus, le droit aux tarifs réglementés est lié au lieu d'habitation et non à la personne. On peut ainsi le perdre sans l'avoir voulu : il suffit que le précédent propriétaire ou locataire d'un logement ait décidé de renoncer aux prix réglementés.

Le nombre des bénéficiaires de cette tarification est donc voué à se restreindre. D'autant que, soucieux de favoriser la concurrence, le Conseil constitutionnel en a limité l'accès aux contrats en cours. Les acquéreurs d'un logement neuf n'y auront accès que jusqu'à la fin 2009. L'ouverture à la concurrence du marché, censée profiter au consommateur comme on a pu le constater dans les

télécoms, ne leur sera finalement pas bénéfique dans l'énergie. Du moins pas tout de suite. À quoi bon, alors, changer pour le moment d'opérateur ? La réponse

semble aller de soi pour l'électricité. Indexés sur les coûts de production de l'énergie nucléaire, les tarifs réglementés sont aujourd'hui inférieurs de 30 % au prix de marché. Et devraient le rester au moins jusqu'en 2010. EDF s'est en effet engagé à indexer l'augmentation de ses tarifs sur l'inflation pendant encore trois ans.

AUCUNE GARANTIE DE STABILITÉ DES PRIX

Pour le gaz, l'analyse est plus complexe.

(FNCCR) les avertit : *« Si vous choisissez un nouveau fournisseur sur le marché ou si votre fournisseur habituel propose une*

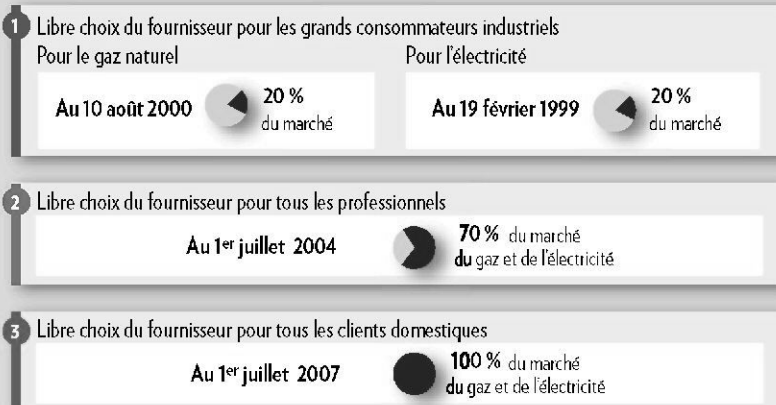
GDF assure un prix garanti sur un, deux, voire trois ans pour ceux qui passeraient au marché libre. « *Mais après ? Que va-t-il se passer ?* » s'interrogent les associations de consommateurs. Le dispositif actuel ne devrait pas perdurer. Jugé « *artificiel* » par les fournisseurs, le maintien des tarifs réglementés en France est aujourd'hui attaqué par les autorités européennes de la concurrence. De toute façon, assure Patrice Geoffron, professeur d'économie à l'université Paris-Dauphine, « *la transition sera progressive parce que les ménages devraient observer, tâter le terrain* ». D'autant qu'une tendance lourde point à l'horizon : « *Globalement, nous entrons dans un marché où l'énergie va être chère* », prévient Patrice Geoffron. Le consommateur n'aura donc plus aucune garantie de stabilité des prix et risque de voir sa facture exploser.

« *Supprimer les tarifs réglementés re-*

viendrait à faire la part belle à EDF qui pourra s'aligner sur les prix du marché, ce qui se traduirait par une hausse des prix d'au moins 30 % pour le consommateur », affirme un spécialiste. Dans le gaz, les contrats, qui sont indexés sur le prix du baril de pétrole, ne pourront que continuer à croître. Concrètement, les Français, dont la facture énergétique moyenne figure parmi les moins élevées d'Europe, verront le prix de leur électricité et de gaz augmenter comme dans la plupart des autres pays de l'Union où l'ouverture du marché à la concurrence est déjà effective (voir exemple britannique ci-dessous). « *Les quelques dizaines d'euros qui pourraient être économisées chaque année par le consommateur en changeant de fournisseur ne seront probablement pas suffisantes pour compenser la hausse des prix* », conclut le cabinet de conseil Cap Gemini. ■

CHANTAL COLOMER

RAPPEL DES GRANDES ÉTAPES DE L'OUVERTURE DES MARCHÉS



Source : Gaz de France

La chasse au « gaspi » pour faire baisser la facture

Être un consommateur vertueux. » Rien de tel qu'un parcours dans la nouvelle maison virtuelle d'Electrabel pour se rendre compte que la route est encore longue. Le diagnostic est sans appel : un toit mal isolé provoque une déperdition de 30 % de la chaleur. Même constat pour les murs (25 %) et pour les fenêtres (entre 5 % et 10 %). Sans oublier les chaudières mal entretenues ou les produits électroménagers qui restent branchés.

« *Le plus gros gisement d'économies d'énergie se situe dans le secteur du résidentiel* », affirme Matthieu Orphelin, chef du service économique de l'Agence de l'environnement et de la maîtrise de l'énergie (Ademe). À son avis, « *250 à 300 TW/h peuvent être économisés par an, tout particulièrement sur le poste chauffage qui représente les trois quarts des économies potentielles* ». Du coup, les fournisseurs ne manquent pas d'arguments pour inciter le consommateur

à faire la chasse au gaspillage. Ils parlent désormais d'« efficacité énergétique » et axent toutes leurs campagnes publicitaires sur les économies d'énergies.

Pour compenser la hausse des prix, notamment des énergies fossiles (50 % pour le fioul domestique et entre 20 % à 30 % pour le gaz depuis 2003), les opérateurs multiplient les offres commerciales aux particuliers. EDF, par exemple, propose un « suivi conso » pour 2,4 euros par mois. Ses abonnés peuvent aussi solliciter un diagnostic complet. Moyennant 290 euros, ils auront une idée précise des travaux nécessaires pour réduire leur consommation.

DES OPÉRATEURS TRÈS MOTIVÉS

Sans critiquer ouvertement cette offre, l'Ademe rappelle que ses 300 conseillers offrent gratuitement un service comparable. Ce réseau cofinancé par les collectivités locales verra même ses effectifs doubler d'ici à la fin de 2008. « *Cette évolution de la demande, remarque un spécialiste, offre de nouvelles perspectives à l'ensemble des installateurs (chauffagistes, électriciens...) qui voient leur rôle de conseil renforcé dans*

le choix des équipements. » Altergaz, un petit opérateur gazier, en fait son principal argument commercial pour tenter de se différencier des opérateurs historiques. Gaz de France va plus loin en proposant un petit coup de pouce de 62,6 euros à tous ses clients qui investissent un équipement neuf. « *Dans le résidentiel, il y a un gisement de presque 40 % d'économies d'énergie* », estime Charles Beigbeder, le PDG de Poweo, qui compte lancer le 1^{er} juillet sa Powebox, une solution énergétique globale qui offre au consommateur une assistance en ligne sur Internet et lui permet de calculer sa consommation en temps réel.

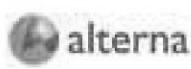
Les opérateurs sont d'autant plus motivés qu'ils doivent désormais remplir des objectifs très stricts fixés par le ministère de l'Industrie en matière de vente de certificats d'économies d'énergie. EDF et Gaz de France doivent ainsi réaliser 54 TW/h sur la période 2006-2008, soit 0,14 % de la consommation annuelle française. Et de lourdes pénalités sont prévues en cas de retard.

c. c. ■



LE DAUPHINÉ LIBÉRE PATRICK GUYOT

LES DIFFÉRENTS ACTEURS APRÈS L'OUVERTURE TOTALE DU MARCHÉ

	Offres	Tarifs	Objectifs
		Prix inférieurs de 5 % aux prix réglementés.	400.000 à 500.000 clients en trois ans sur les 8 millions de Français se chauffant au gaz.
		Une offre dont les prix seront légèrement supérieurs ou égaux aux tarifs réglementés. Une Offre 100 % verte basée sur les énergies renouvelables.	
		Une offre inférieure d'environ 3 % au tarif réglementaire. Direct Energie avait porté plainte contre EDF pour abus de position dominante sur le marché de l'électricité auprès du conseil de la Concurrence.	
		Tarifs réglementés dans l'électricité et des prix dans le gaz proche des tarifs réglementés de Gaz de France. Une offre électricité supérieure de 10 à 12 % aux tarifs réglementés pour les particuliers ne pouvant plus bénéficier des tarifs réglementés.	85 % de part de marché dans l'électricité et 10 % de part de marché dans le gaz d'ici à trois ans.
	 Deux offres	Une offre "low cost" classique et une offre énergies renouvelables plus chère baptisée Alpnéergie 100 certifiée à base d'énergies renouvelables.	
		Electricité verte 30 à 40 % plus chère que les tarifs réglementés produite uniquement par le parc des énergies renouvelables (hydroélectrique, éolien...).	Vise 10.000 clients particuliers à l'horizon 2009.
		Une offre gaz aux tarifs réglementés. Une offre gaz et une offre électricité à prix fixe et garanti un, deux ou trois ans moyennant un surcoût de l'ordre de 3 %**. Une offre électricité "verte" à hauteur de 21 %.	Conserver ses 7 millions de clients dans le chauffage au gaz.
	 Deux offres	Une offre 100 % verte plus chère en heures pleines et moins chère en heures creuses. Une offre spécifiquement réservée aux 18-26 ans où l'on ne paye que le kw/h consommé***.	
		Garantit des prix de 5 à 10 % inférieurs aux tarifs réglementés.	100.000 clients fin 2007 et le million de particuliers à terme.

* Le précédent occupant ayant choisi les prix du marché

** Par rapport aux tarifs réglementés

*** Sans abonnement et sans frais de résiliation

Source : La Tribune

Les Britanniques croient à la libéralisation

La Grande-Bretagne fait figure de pionnier en Europe pour avoir libéralisé ses marchés du gaz et de l'électricité dès 2002. En 1998, déjà, le marché du gaz avait été partiellement libéralisé celui de l'électricité l'a été un an plus tard, dans la mesure où l'Ofgem, le régulateur du secteur, avait imposé un plafonnement aux prix au détail. En 2002, constatant que le plafond fixé n'avait été jamais franchi, l'Ofgem a aboli toute régulation.

Quel est aujourd'hui le résultat de cette libéralisation ? Au niveau des fournisseurs, leur nombre s'est multiplié. À la fin des années 90, 26 compagnies offraient du gaz et de l'électricité aux particuliers. Suite à la consolidation du secteur, ce nombre s'est réduit à 6 : l'ancien monopole British Gas, EDF Energy, les allemands RWE et E.ON, l'espagnol Iberdrola, ainsi qu'un fournisseur écossais. Plus de 50 % des consom-

mateurs ont changé au moins une fois de fournisseur.

Les tarifs ont connu des fluctuations importantes. Selon Energywatch, un organisme d'information aux consommateurs, entre 1998 et 2002, la facture globale payée par un ménage a globalement baissé de 40 %. Entre 2003 et le début de 2007, en revanche, les prix du gaz ont grimpé de 94 %, ceux de l'électricité de 60 %. En 1997, la facture d'énergie des Britanniques s'élevait, en moyenne, à 673 livres, contre 846 livres en 2006.

INFRASTRUCTURES ÉNERGÉTIQUES À DÉVELOPPER

Les prix au détail ont suivi l'évolution des prix de gros du gaz, dont la flambée sur les marchés internationaux, notamment entre 2004 et 2006, a accompagné celle du pétrole. Energywatch croit toutefois que sur l'ensemble de la décennie, si les tarifs ont globalement augmenté, ils ont pro-

gressé moins vite que s'il n'y avait pas eu de concurrence.

Comme l'explique un porte-parole de l'Ofgem, « *le Royaume-Uni a subi de plein fouet la flambée des prix de gros sur le marché mondial, d'autant que le pays est passé entre-temps d'une autosuffisance en hydrocarbures à une dépendance des importations, au fur et à mesure que les réserves de gaz et de pétrole en mer du Nord entraient dans une phase de déclin* ».

Sans compter que, contrairement à la France, le Royaume-Uni n'a pas modernisé son industrie nucléaire, restant ainsi tributaire du gaz pour environ 41 % de sa production d'électricité. Les Britanniques continuent de croire au bien-fondé de la libéralisation, mais appellent désormais l'État à encourager davantage le développement des infrastructures énergétiques, en priorité celles qui ne produisent pas de gaz carbonique. ■

ANDREA MORAWSKI, À LONDRES

Neuf fournisseurs et peu de concurrence

Ils seront neuf sur la ligne de départ pour le jour J. « *Ce qui est un bon début* », estime Marc Aldebert, directeur adjoint en charge des marchés du gaz et de l'électricité de la Commission de régulation de l'énergie (CRE). Il n'y avait que deux fournisseurs en lice lors de la libéralisation du marché des télécoms en 1998. Pour autant, prévient le président de la CRE, Philippe Ladoucette, « *cela ne devrait, à court terme, entraîner qu'une concurrence limitée* ». Le premier frein à cette concurrence balbutiante est sans aucun doute le tarif réglementé, lâchent les opérateurs alternatifs qui savent très bien que les débuts seront difficiles et qu'il faudra « vendre à perte » pour attirer le client. Alors que les fournisseurs ne peuvent rivaliser que sur la partie fourniture correspondant à 40 % du prix du gaz ou de l'électricité, le différentiel de prix du mégawatt (MW) entre les tarifs réglementés et les prix de marché sur le segment des particuliers est aujourd'hui de l'ordre de 20 euros. Clairement, « *les conditions économiques sont moins favorables aux nouveaux entrants qu'en 2004, lors de l'ouverture du marché aux petites entreprises où le prix de marché se situait à 33,30 euros le MW, un niveau approchant celui des tarifs réglementés de 32 euros* », estime Jean-Baptiste Séjourné, directeur général des opérations d'Electrabel (groupe Suez). Le groupe, qui dispose de 7 % de la production

française d'électricité (dans l'hydraulique), entend avancer prudemment sur le marché des particuliers. « *Avec la suppression des tarifs réglementés que demande Bruxelles*, souligne Marcel Boiteux, président d'honneur d'EDF, *il ne s'agit donc plus comme on pouvait le croire initialement d'ouvrir la concurrence pour faire baisser les prix mais d'élever les prix pour permettre la concurrence*. » D'autant que « *le contexte n'est pas propice à l'investissement dans de nouveaux moyens de production* », estiment certains opérateurs alternatifs. Du coup, « *il y aura peu de nouvelles capacités mises sur le marché au 1^{er} juillet* », confirme un gestionnaire de réseaux. Les fournisseurs alternatifs comme Poweo et Direct Énergie ne peuvent survivre que grâce à des échanges de capacités d'énergie d'origine nucléaire. Si le premier a obtenu une première tranche, lui assurant de l'électricité au même prix qu'EDF pour 220.000 clients, le second vient tout juste d'en avoir la confirmation. Il avait d'ailleurs porté plainte devant le Conseil de la concurrence pour « *abus de position dominante d'EDF* ». Même GDF ne peut rivaliser avec EDF dans l'électricité. Depuis l'ouverture du marché des entreprises à la concurrence, GDF ne compte que 200.000 petits clients professionnels. Aussi, les deux opérateurs historiques ont-ils convenu de procéder à des échanges de capacités d'électricité contre du gaz. Car « *on manque de moyens de production, surtout dans la production d'électricité de pointe* », dénoncent les syndicats. « *Un débat s'ouvre déjà sur les possibilités réelles de laisser aux compétiteurs le soin de prévoir assez de moyens de production pour être suffisamment assurés le moment venu de passer les pointes de la demande* », affirme Marcel Boiteux.

La « *vraie bataille* » se fera en revanche dans le gaz, estime

un cadre dirigeant de GDF. Les fournisseurs peuvent s'approvisionner sur le marché de gros et peuvent jouer sur les coûts de gestion pour être compétitifs. « *Notre concurrent le plus sérieux sera EDF* », confirme-t-on chez GDF, qui sait qu'il devra faire preuve d'ingéniosité pour fidéliser ses 11 millions de clients. EDF a annoncé qu'il investira 900 millions d'euros dans de nouvelles capacités dans le gaz.

C. C.

EDF rappelé à l'ordre sur ses tarifs

Le Conseil de la concurrence a exigé hier que l'opérateur historique fasse de nouvelles offres d'électricité en gros aux autres fournisseurs afin de permettre une « concurrence effective ». Cet avis, faisant suite à une saisine de Direct Énergie, intervient à la veille de l'ouverture du marché de l'électricité à la concurrence. « Il faut que cette ouverture de marché réussisse, sinon elle pèsera longtemps dans l'esprit des Français », a insisté Bruno Laserre, le président du Conseil de la concurrence.

P. 6 et éditorial P. 28



EDF sommé d'offrir à ses concurrents des prix bas

ÉNERGIE

LES FAITS. À la veille de l'ouverture complète du secteur, le Conseil de la concurrence a ordonné hier à l'opérateur de mettre en place un marché de gros ouvert permettant aux autres fournisseurs de faire des offres rentables aux Français.

À la veille de l'ouverture complète du marché de l'énergie, le Conseil de la concurrence a voulu frapper fort. « Déterminé » à réunir toutes les conditions pour favoriser l'émergence d'un marché concurrentiel dans l'électricité, il a sommé hier EDF de mettre en place un « marché de gros ouvert et transparent ». « Il faut que cette ouverture de marché réussisse, sinon elle pèsera longtemps dans l'esprit des Français qui associeront ouverture de marché et hausse des prix », a martelé hier Bruno Laserre, le président du Conseil de la concurrence.

Le Conseil de la concurrence

estime que « la faible visibilité » sur l'évolution des prix et sur la disponibilité des quantités d'énergie « ne permet pas d'assurer aux fournisseurs alternatifs un approvisionnement suffisant pour construire une offre commerciale crédible et démarcher des clients pour concurrencer EDF, compte tenu notamment de l'existence et du niveau actuel des tarifs réglementés ». Il demande un dispositif pour « permettre aux fournisseurs alternatifs de concurrencer effectivement, sans subir de ciseau tarifaire, les offres de détails faites par EDF aux consommateurs sur le marché libre ».

« ABUS DE POSITION DOMINANTE »

Cet avis donne satisfaction à la société Direct Énergie (groupe Louis Dreyfus) qui a déposé une plainte contre EDF pour « abus de position dominante » le 22 février. Faute de moyens de production, Direct Énergie comme la plupart des nouveaux entrants sur ce marché sont obligés d'ache-

ter auprès d'EDF. Compte tenu des prix pratiqués par l'entreprise publique, cela les conduit à vendre à perte pour pouvoir rivaliser avec elle. « Le prix de revient du nucléaire ressort à environ 32 euros le MW/h alors que le prix de gros se situe autour de 50 euros », a expliqué hier Fabien Choné, directeur général de Direct Énergie en pointant du doigt « des tarifs réglementés trop bas et des prix de gros d'EDF trop élevés ».

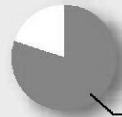
L'opérateur historique, qui conteste sa responsabilité dans les dysfonctionnements actuels du secteur, a cependant confirmé hier qu'il « formalisera des propositions de fourniture d'électricité en gros aux fournisseurs concurrents, en officialisant les engagements qu'elle avait présentés en séance au Conseil ». Vraisemblablement vers le 14 juillet. Sans dévoiler le processus complet, EDF a déclaré vouloir proposer un système progressif afin d'accompagner l'évolution de la demande des nouveaux entrants sur une pé-

riode dépassant les trois ans. Il a deux mois pour formuler l'ensemble de ses propositions.

EDF s'est également engagé à ouvrir des négociations avec Direct Énergie en vue d'établir « *un contrat transitoire d'un an pour l'approvisionnement en gros à un prix reflétant les coûts complets de production d'EDF* ». Le nouvel entrant s'est déclaré hier en mesure de proposer une offre « *compétitive* » et rentable aux particuliers dès le mois de septembre. ■

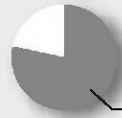
CHANTAL COLOMER

LE POIDS DU NUCLÉAIRE EN FRANCE...



80 % de la
production
d'électricité

... ET CELUI DU NUCLÉAIRE DANS EDF EN 2006



78,5 % de la
production
d'électricité

Source : EDF



ÉDITORIAL

PAR PASCAL AUBERT

Big-bang, bof!

Il n'y aura ni célébrations ni feux d'artifice pour saluer dimanche le passage de l'Europe dans une nouvelle dimension énergétique. L'événement est pourtant de taille puisque des dizaines de millions d'Européens vont être lancés dans le grand bain de la concurrence pour leur consommation d'électricité et de gaz. À leur corps défendant pour la plupart car la vision des vertus de la concurrence de la Commission européenne qui s'est battue pour obtenir cette ouverture du marché est loin d'être partagée par les consommateurs. En France, ce big-bang passera largement inaperçu. Il n'y aura dans les jours qui viennent ni ruée chez les opérateurs dits « alternatifs » car ils se posent en concurrents d'EDF, ni file d'attente au guichet « désabonnement » du désormais ex-monopole. Tout simplement parce que les ménages français, qui bénéficient des tarifs d'électricité parmi les plus bas d'Europe, ne sont pas certains de gagner au change. Protégés des variations de prix d'un marché libre par des tarifs réglementés c'est-à-dire dont l'évolution est strictement encadrée par les pouvoirs publics, peu de foyers français sont prêts à se lancer dans l'aventure de la concurrence. Et, surtout, à accepter de voir leur facture d'électricité ou de gaz grimper ou baisser de 10, 20 ou 30 % — mais les hausses marquent davantage les esprits que les baisses... — au gré des cours mondiaux. L'expérience des PME qui, après avoir opté pour les tarifs libres ces dernières années, ont vu flamber leurs factures ne plaide pas en faveur de la libéralisation. Mais il faudra aussi que les Français se fassent tôt ou tard à l'idée que l'ère de l'énergie bon marché touche à sa fin. La demande ne cesse d'augmenter pour satisfaire de nouveaux besoins, de nouvelles consommations et l'offre a du mal à suivre faute d'investissements suffisants. La rareté et la nécessité de financer de nouvelles capacités de production conduiront à moyen terme à la réalité des prix. Rente nucléaire ou pas. Tarifs réglementés ou pas. Autant s'y préparer.

paubert@latribune.fr



Ruling boosts French energy market

EDF ordered to cut electricity prices

Chance for real competition

By Peggy Hollinger in Paris

France's antitrust watchdog yesterday gave a big boost to prospects for real competition in the country's energy market by ordering state-controlled monopoly EDF to cut its wholesale electricity prices.

Three days before Europe's energy markets are fully liberalised, the competition council yesterday found that prices offered by EDF could impede fair competition from new entrants to the energy market.

EDF was given two months to come up with offers that would "allow alternative suppliers to compete effectively... against its own open market offer".

The ruling came in

response to a complaint lodged by Direct Energie, a small independent supplier serving the (already liberalised) industrial market. Direct had accused EDF of selling lower cost nuclear power generated by its 59 reactors to its new rivals at prices higher than it was offering to its own clients.

Yesterday Fabien Choné, Direct Energie's chief executive, described the competition council's ruling as revolutionary. "It is the most important decision since the decision to open the markets

to competition," he said. "It is a turning point."

Independent suppliers would now be able to access EDF's cheaper nuclear power at levels significantly below the regulated tariffs. The tariffs are the focus of a state aid inquiry in Brussels and regarded as the single biggest barrier to competition in the French energy market.

Had the council not ruled

in its favour, Mr Choné said Direct Energie would not have entered the residential energy market, which opens up on Sunday.

Poweo, another independent supplier which agreed an innovative production swap with EDF in order to access its cheaper nuclear power, also hailed the decision as a

watershed. "Now all operators will have access to energy at prices below regulated tariffs," said Christophe Droguere, Poweo spokesman. "It will lift this fear that French consumers have about leaving the tariff system."

French consumer groups have urged people to stay with tariffs, which are on average about 40 per cent below wholesale electricity prices. Once clients opt out of the regulated system they will be unable to go back, and many consumers have already indicated they intend to stay with the existing suppliers.

EDF said yesterday that it would present new offers to wholesale customers by July 14, well ahead of the compe-

tition council deadline. The group rejects allegations that it has impeded competition, but it said its extra efforts would contribute during a transitory period to further encouraging competition. It would also negotiate a new contract with Direct Energie that reflected "the complete costs of EDF's production".

Competition lawyers said yesterday that the key to whether the new offers would be significantly lower lay in EDF's definition of "complete costs".

"There will be a long debate about what the production costs are, and it could be endless," said Florence Ninane, senior associate with Allen & Overy in Paris.

ENVIRONNEMENT



Investissements étrangers: la France doit progresser sur les énergies vertes (TROIS QUESTIONS)

PARIS, 28 juin 2007 (AFP) -La France possède une "bonne image environnementale" mais a encore une "marge de progression dans le domaine des énergies renouvelables" pour attirer les investisseurs étrangers, affirme Philippe Favre, le président de l'Agence française pour les investissements internationaux (Afi).

Q: Alors que la Conférence sur les investissements internationaux de La Baule est consacrée cette année à l'environnement, ce thème joue-t-il un rôle dans les décisions d'investissements en France?

R: Cela y contribue. La France possède une bonne image environnementale, notamment en raison de son programme nucléaire, qui contribue à réduire les émissions de gaz à effet de serre et à diminuer les coûts énergétiques.

En revanche, il lui reste encore une bonne marge de progression dans le domaine des énergies renouvelables, encore insuffisamment développé et qui est très recherché par les investisseurs.

Q: Où en est la France en terme d'attractivité pour les investisseurs étrangers?

R: En 2006, la France s'est classée au troisième rang mondial pour l'accueil des investissements étrangers, derrière les Etats-Unis et le Royaume-Uni. Le montant de ces investissements représente 58 milliards d'euros et a permis de créer 40.000 emplois.

L'attractivité de la France est donc plutôt bonne, mais il existe un fort décalage entre les résultats observés et la perception de la France, qui est moins bonne, notamment aux Etats-Unis. Notre objectif est donc de contribuer à améliorer cette image auprès de nos partenaires étrangers.

Q: Qu'est ce qui en France attire ou rebute les investisseurs étrangers?

R: La France représente un marché très attractif de 63 millions de consommateurs et est le premier pays d'accueil pour les touristes, ce qui constitue un attrait non négligeable pour les investisseurs.

Le second réside dans sa population active, très bien formée et qui surtout se classe deuxième en terme de productivité horaire dans les pays de l'Organisation de coopération et de développement économique (OCDE). Enfin, l'Hexagone est très apprécié pour la qualité de ses infrastructures.

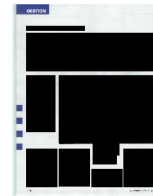
Les freins à l'investissement se situent essentiellement dans l'environnement des affaires, c'est-à-dire tout ce qui a trait à la fiscalité, au droit du travail ou aux contraintes administratives.

Mais, même dans ce domaine, l'image de la France connaît un net regain d'intérêt depuis l'élection de Nicolas Sarkozy. Les mesures concernant les heures supplémentaires, le contrat de travail unique et la modernisation du dialogue social ont reçu des échos très positifs. Il est aujourd'hui beaucoup plus facile de vendre la France.

dep/jlb/mj

Afp le 28 juin 07 à 09 00.

Ref : AFP_TX_PAR_20070628_060327_DGO86.



FORMATION CONTINUE

Les entreprises préparent leurs équipes aux énergies renouvelables

- La demande des particuliers en direction des énergies renouvelables pousse les installateurs à se former pour mettre en œuvre ces technologies.
- L'offre de formation continue se structure entre modules courts et cursus longs.



L'Afpa de Toulon (ici l'atelier de formation à l'installation de panneaux solaires) est un des centres équipés dans le domaine des énergies renouvelables. Il proposera le certificat complémentaire de spécialité «énergies renouvelables» en octobre prochain.

Le train est en marche. Le marché des énergies renouvelables (ENR) monte en puissance. Une multitude d'indicateurs en témoignent: une réglementation thermique de plus en plus contraignante, des incitations fiscales intéressantes, une offre produits pléthorique... «Le marché est dynamisé par le crédit d'impôt de 50% sur le matériel mais nous sentons également une véritable prise de conscience écologique des particuliers», constate Jacky

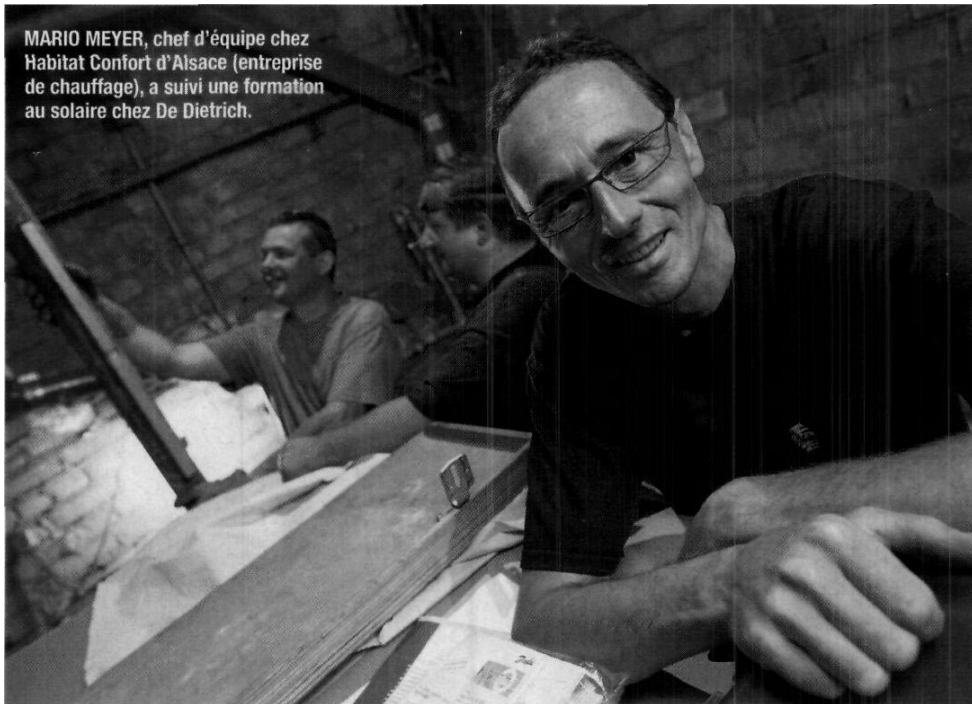
Klepper, responsable du centre de formation De Dietrich Thermique. Souvent, c'est la demande des particuliers qui incite les entreprises, principalement artisanales, à s'intéresser à ce marché. Il y a encore deux ans, Stéphane Gruber, artisan en génie climatique dans le Rhin, n'installait que des chaudières à condensation. «Aujourd'hui, sur la clientèle des particuliers, je monte principalement des chaudières bois, des pompes à chaleur... 80% de mon chiffre d'affaires sur la clientèle

privée concerne les énergies renouvelables.»

Installer de tels systèmes ne s'improvise pas. «Les techniques des énergies renouvelables font appel à des compétences multiples en couverture, plomberie, chauff-

fage, électricité. Intégrer des panneaux solaires sur un toit suppose de savoir enlever des éléments de toiture, de poser les panneaux qui deviennent à leur tour des éléments du toit sans altérer l'étanchéité», explique Serge Haouizée, directeur de la formation au Costic, centre d'études et de formation en génie climatique. Sans compter le fait de travailler en hauteur! Le plombier chauffagiste doit devenir couvreur et vice-versa. Plus qu'un nouveau métier, les énergies renouvelables

MARIO MEYER, chef d'équipe chez Habitat Confort d'Alsace (entreprise de chauffage), a suivi une formation au solaire chez De Dietrich.



VINCENT KESSLER/LE MONITEUR

« Nous proposons un cadre homogène de formation »



BRIGITTE CAMAGNE/LE MONITEUR

Richard Loyer, délégué général de Qualit'ENR (*)

❑ Quelle est la vocation de l'association Qualit'ENR ?

L'association a été créée en janvier 2006 pour reprendre la gestion du dispositif Qualisol développé par l'Ademe. Nous avons, depuis, lancé d'autres appellations comme Qualisol club « combi » pour les systèmes solaires combinés, Qualibois pour les chaudières bois manuelles, Qualibois club « automatique » pour les chaudières automatiques et QualiPV pour les installations photovoltaïques. Outre la gestion et le développement des appellations, l'association Qualit'ENR a pour vocation de bâtir un cadre homogène de formation pour les installateurs en élaborant des référentiels de formation. Les stages sont dispensés par des centres de formation que nous conventionnons. Nous développons également des formations de formateurs.

❑ Où en sont les référentiels de formation ?

Nous avons mis à jour le référentiel de formation Qualisol (chauffe-eau solaire individuel) en introduisant une journée de formation pratique en complément des deux jours de théorie. La formation passera obligatoirement de deux à trois jours début 2008. Nous avons également instauré un QCM validant l'acqui- (●●●)

HABITAT CONFORT D'ALSACE ENTREPRISE DE CHAUFFAGE BASÉE À ECKBOLSHEIM, 16 SALARIÉS

Spécialiser toute la chaîne de production

« Depuis trente ou quarante ans, nous faisons le même métier. L'arrivée des énergies renouvelables élargit notre champ d'intervention. Il nous faut intégrer ces technologies nouvelles », explique Xavier Esposito, dirigeant de l'entreprise Habitat Confort d'Alsace.

Dans cette entreprise de chauffage, la formation au solaire concerne toute la chaîne de production, du commercial au conducteur de travaux, en passant par le technicien. Les formations sont dispensées par les fabricants d'installations. « Nous avons commencé par former les commerciaux à l'offre produits et à la fiscalité liée aux énergies renouvelables. Notre technicien, qui réalise les plans d'installation et assure la transmission des données techniques au conducteur de travaux, part en moyenne quatre

jours par mois pour se tenir informé des évolutions en matière de solaire, de bois énergie et de pompe à chaleur. Les conducteurs de travaux, qui encadrent les ouvriers sur les chantiers, ont également suivi des sessions de formation. Demain, nous formerons les ouvriers sur les aspects sécurité et sur les grands principes des énergies renouvelables. »

Des formations nécessaires pour bien répondre aux évolutions du métier. « Les clients souhaitent des installations qui touchent au froid, au solaire... Nous devenons des docteurs du chauffage. Nous devons réaliser un diagnostic énergétique, cerner le besoin du client, prescrire la meilleure technologie pour optimiser le retour sur investissement. Cela ne s'improvise pas. » ■

induisent le rapprochement entre plusieurs spécialités.

L'installateur est un prescripteur.

Pour Jean-Marc Bernard, directeur de l'école des compagnons du solaire fondée en février 2005, les professionnels doivent également développer des compétences de prescripteur : « Les matériels s'interconnectent de plus en plus entre eux. Les clients demandent aujourd'hui des solutions multiples combinant solaire, pompe à chaleur, etc. L'installateur doit

être porteur de solutions pour son client. » Un avis partagé par Maurice Di Giusto, P-DG d'une entreprise de sanitaire, chauffage, climatisation, couverture basée à Mulhouse. « Aujourd'hui les fabricants proposent des installations en kit avec photos de montage. Cela ouvre la porte aux vendeurs de crédits d'impôt ! Un véritable professionnel ne doit pas se contenter de ces schémas pour installer. Il doit prendre en compte des paramètres d'ensemble, d'orientation du bâti-

ment... Il doit aussi être capable de dire non à un client s'il juge que tel ou tel système n'est pas adapté à sa situation. » A en croire Thibault Dubus, responsable de l'institut des métiers du sanitaire et du génie climatique au sein des Compagnons du devoir, cette mission de prescription sera sans doute plus étendue demain : « De plus en plus, nous allons vers une demande de résultat et d'engagement sur la réduction d'énergie. Nous allons faire évoluer notre offre de formation en ce (●●●)



(●●●) sition des compétences des stagiaires après formation. Pour obtenir l'appellation, l'entre-

prise doit nous fournir une attestation de stage et de QCM. Nous venons de finaliser le référentiel pour les systèmes solaires combinés ainsi que les référentiels pour les chaudières bois manuelles et automatiques. Dès la rentrée de septembre, nous proposerons les premières formations de formateurs. Les référentiels pour le photovoltaïque sont en cours de validation. En 2008, l'offre de formation devrait être complète et accessible sur l'ensemble du territoire.

Les entreprises sont-elles au rendez-vous ?

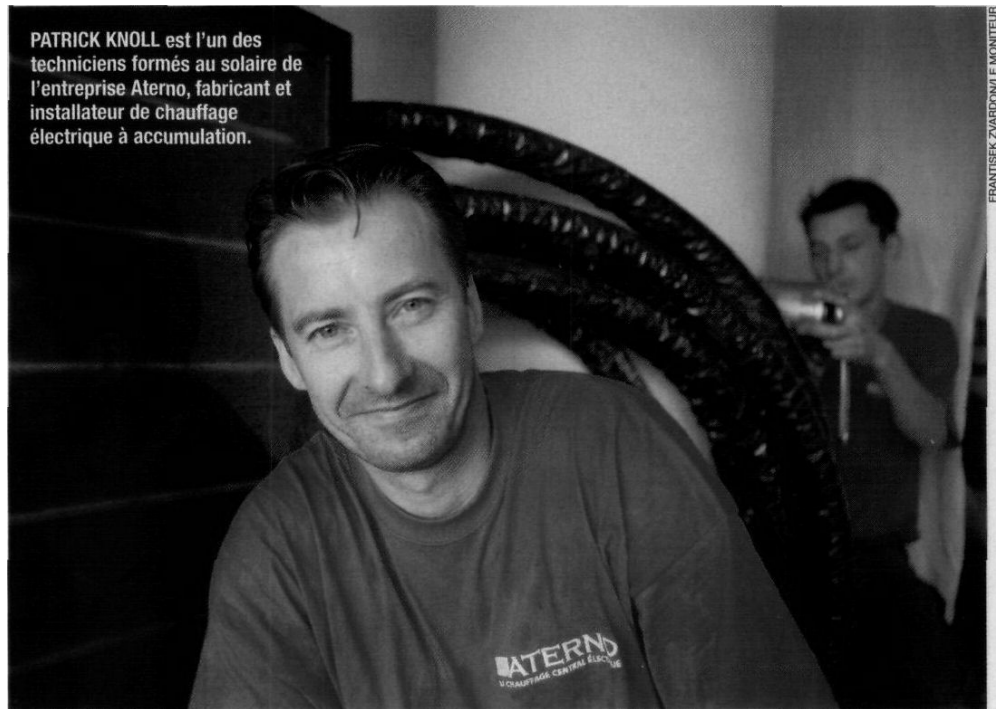
Oui. Le réseau compte aujourd'hui 10 000 installateurs Qualisol. Depuis le début de l'année, nous avons enregistré plus de 3 000 nouvelles demandes. Nous sommes passés dans une phase d'installation et de généralisation des énergies renouvelables.

Avez-vous les moyens de vérifier la qualité des prestations des installateurs détenant une appellation ?

Nous démarrons une campagne d'audits. Une appellation est délivrée pour trois ans. Elle est renouvelable tous les ans à condition que l'entreprise produise ses attestations d'assurances professionnelles. Durant ces trois années, chaque entreprise sera audité par un contrôleur qui vérifiera, sur un chantier, que les installations sont effectuées dans les règles de l'art. Sur la base de son rapport, l'appellation pourra être reconduite, ou levée en attendant une contre visite, voire suspendue en cas de fautes très graves. ■

(*) Qualit'ENR, association pour la qualité d'installation des systèmes à énergies renouvelables, a été fondée par la Capeb, l'Union climatique de France (FFB), l'Union nationale couverture plomberie (FFB), l'Association professionnelle de l'énergie solaire (Enerplan) et le Syndicat des énergies renouvelables.

PATRICK KNOLL est l'un des techniciens formés au solaire de l'entreprise Aterno, fabricant et installateur de chauffage électrique à accumulation.



FRANZISEK ZWARTONJE LE MONITEUR

ATERNO ENTREPRISE FABRIQUANT ET INSTALLANT DU CHAUFFAGE ÉLECTRIQUE À ACCUMULATION, À GEISPOLSHEIM, ALSACE, 120 SALARIÉS

Trente-cinq techniciens formés au solaire

« Nous sommes au stade de démarrage dans les énergies renouvelables. Nous avons choisi de nous orienter vers les chauffe-eau solaires, activité complémentaire à notre activité principale de chauffage électrique à accumulation. Nos installateurs sont à la base des électriciens ; il leur fallait un apport en plomberie pour répondre à ce nouveau marché », indique Olivier Wallart, directeur technique de l'entreprise de 120 salariés. Les centres de formation alsaciens affichant un long délai d'attente, il se tourne vers l'Afpa. Il entame lui-même une formation pour qualifier l'entreprise à Qualisol. « J'aurais pu me contenter de ma formation et de celle de notre responsable du solaire. J'ai opté pour la formation de nos trente-cinq techniciens

pour que nous nous lancions sérieusement sur ce marché. » Le programme de cinq jours a été dispensé au centre Afpa de Toulon. « Les trois quarts des techniciens ont déjà suivi ce cursus qui comprend deux jours et demi de théorie et deux jours et demi de pratique. La partie théorique permet de faire le tour des énergies renouvelables, de bien connaître les différents types d'installation. C'est indispensable pour apporter un conseil au client. » Pour compléter cette formation, les stagiaires ont également suivi une journée consacrée à la sécurité. « Avec le solaire, nous sommes plombier et couvreur en même temps. La difficulté est de travailler en sécurité sur un toit, de savoir monter un échafaudage... » ■

(●●●) sens, en axant nos formations sur la notion d'économies d'énergies. »

L'offre de formation se structure.

Pour répondre à ces exigences, le marché de la formation professionnelle s'organise. Grâce au développement des appellations, type Qualisol, qui imposent de suivre des formations de deux à cinq jours pour décrocher le sacrosaint label. Vingt-cinq centres de formation sont agréés Qualisol, sans compter les industriels ha-

bilités (23 centres). Clipsol, leader français dans la fabrication de panneaux solaires, assure une session de formation par mois. « Nous avons démarré les premiers, bien avant Qualisol », souligne André Jean, P-DG et fondateur de l'entreprise. Au Costic, les formations aux énergies renouvelables représentent 15% de l'ensemble des journées stagiaires dispensées. « Entre 2005 et 2006, le nombre de journées stagiaires a doublé, précise Serge Haouizée. En 2007, nous faisons sur une croissance de 25%

avec les nouvelles appellations « quali combi » et « qualipv ».

A côté des formations courtes, des cursus plus longs se développent. Portée par l'Union climatique de France (FFB), en association avec l'Union nationale de la couverture et de la plomberie, la création en mars 2006 du certificat de qualification professionnelle (CQP) « installateur mainteneur en systèmes thermiques et photovoltaïques » illustre cet élan de professionnalisation. « La formation initiale ne prépare (●●●)

BENJAMIN MONOD, 23 ANS, TITULAIRE DU CQP «INSTALLATEUR, MAINTENEUR EN SYSTÈMES SOLAIRES THERMIQUES ET PHOTOVOLTAÏQUES», EMBAUCHÉ PAR SOLARAVIS, À SAINT-PIERRE-EN-FAUCIGNY (74)

«La sécurité est un volet très important de la formation»

C'est lors d'un stage au «point information énergie» de Chambéry que Benjamin Monod découvre l'existence de l'école des compagnons du solaire. Il l'intègre en juin 2006 pour suivre une formation de huit mois en alternance qui débouche sur le certificat de qualification professionnelle (CQP) «installateur, mainteneur en systèmes solaires thermiques et photovoltaïques». «L'intérêt de cette formation est qu'elle traite de tous les aspects du métier: conseil client, prescription, étude, installation et service après vente. L'école est très bien équipée: d'un côté une salle de cours pour aborder tous les aspects théoriques, de l'autre une plateforme avec tous les systèmes existants des principaux fabricants. Un véritable atelier pour monter

les installations solaires, faire des mesures, comprendre toutes les fonctionnalités d'un appareil», détaille-t-il. L'alternance lui a permis de découvrir plusieurs entreprises. «L'école nous encourage à diversifier nos stages. A l'occasion de l'un d'eux, je me suis rendu compte que la sécurité n'était pas au cœur des préoccupations de tous les chefs d'entreprise. J'ai dû acheter mon propre matériel pour pouvoir travailler en sécurité. La sécurité est un volet très important de la formation.» A l'obtention de son CQP, en février dernier, Benjamin Monod a été embauché par l'entreprise Solaravis, spécialisée dans le solaire. «Ce qui m'a attiré dans cette entreprise, c'est son souci de la qualité et son sens de la sécurité.» ■



LAURENT DASTRE/AGENCE LE MONITEUR

Les principales formations aux énergies renouvelables ■ Formations longues

- Le certificat de qualification professionnelle (CQP) «installateur, mainteneur en systèmes solaires thermiques et photovoltaïques» (niveau bac pro). Formation de 350 h minimum en centre pour des professionnels qui ont des compétences en thermique, électricité...
- Le certificat complémentaire de spécialité (CCS), attaché au titre «installateur thermique et sanitaire» (niveau CAP). Formation comprenant cinq modules (solaire, pompe à chaleur, chaudière bois). Durée: cinq semaines de formation + une semaine de validation.

Formations courtes

- Référentiel «chauffe-eau solaire» (qualisol): deux jours de théorie comprenant douze modules et un jour de travaux pratiques sur la pose de capteurs solaires, la mise en service et la maintenance. La liste des centres de formation agréés Qualisol est publiée dans le cahier «TO» de ce numéro.
- Référentiel «système solaire combiné»: trois jours (21 h). Pré requis: Qualisol. Six modules: généralités, rappel sur les techniques solaires, installation existante, dimensionnement, schémas types, évaluation des performances.
- Référentiel «chaudière bois manuelle» (qualibois): deux jours (14 heures).
- Référentiel «chaudière bois autonome»: deux jours (14 heures).
- Référentiel «installation photovoltaïque raccordé au réseau» (Qualipv): trois jours de formation dont un jour de pratique pour la partie électrique et un jour de formation pour la partie bâti. ■

(...) pas les futurs salariés de nos entreprises à répondre à ces marchés en plein développement. Nous avons initié la création de ce CQP pour préparer des professionnels capables d'installer et d'assurer la maintenance des installations», explique Jacques Pesseau, secrétaire général de l'UCF. Par rapport aux formations courtes, le CQP apporte la partie calcul et dimensionnement des installations, l'information du client sur les dispositifs fiscaux, insiste sur le travail en sécurité... L'école des

compagnons du solaire accueille bientôt sa cinquième promotion. le Costic démarre la formation et une dizaine d'établissements ont fait la demande pour pouvoir dispenser ce cursus.

Formation complémentaire. A l'occasion de la révision du titre professionnel «installateur thermique et sanitaire» (niveau CAP), l'Afpa a proposé la création d'un certificat complémentaire de spécialité «énergies renouvelables» pour former des installateurs dans

le solaire thermique, la pompe à chaleur et la chaudière bois. Cette formation complémentaire de six semaines reste attachée au titre. L'Afpa de Toulon, un des centres équipés dans le domaine des ENR, proposera le certificat en octobre prochain. «Je ne peux pas répondre à toutes les sollicitations», se réjouit Gérard Roméro, directeur du centre. Comme pour tout marché en expansion, celui de la formation aux énergies renouvelables aiguise les appétits. «Les installateurs ont souvent peu de temps

pour se former. Certains s'orientent vers des fabricants, pas tous compétents, lesquels proposent en guise de formation de simples visites d'usine», souligne Christian Cardonnel, président de Cardonnel Ingénierie, bureau d'études thermique, fluides, énergies du bâtiment. Si l'offre de formation continue se généralise, l'enjeu pour l'avenir reste l'introduction des énergies renouvelables dans les programmes de formation initiale. Dans ce domaine, tout reste à faire.

EMMANUELLE N'HAUX ■