

Potentiel d'opportunités pour E.On France sur le marché français des actifs de « petite production »



Etude de marché

Projet de proposition commerciale

30 novembre 2009

1 Rappel de nos atouts

Pour servir les objectifs d'E.on dans le cadre de l'analyse des opportunités dans le domaine de la petite production, nous pensons pouvoir vous offrir :

- ▶ une connaissance approfondie du secteur énergétique, des problématiques qui lui sont propres et de ses évolutions récentes dans le cadre de l'ouverture des marchés,
- ▶ des références de missions réalisées auprès d'acteurs du marché français des utilités depuis plus de 5 ans,
- ▶ une expérience concrète de missions d'accompagnement dans des contextes complexes nécessitant à la fois une bonne maîtrise méthodologique et une réelle connaissance des types d'intervenants.

2 Notre compréhension de votre problématique

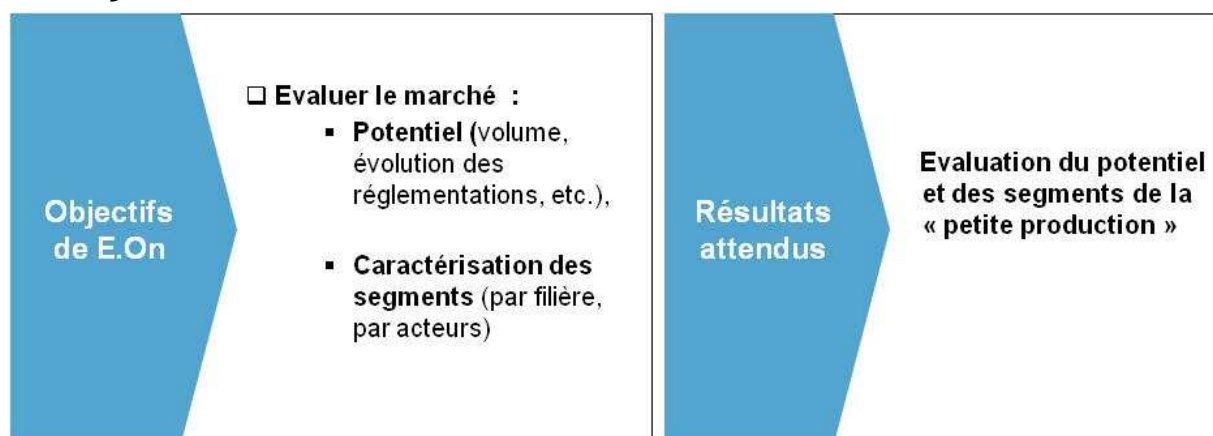
Le groupe E.On souhaite continuer son développement en France et se positionner sur l'ensemble des sources d'accès à la production en complément des actifs en portefeuille via La Snet, ce qui a été initié par des échanges d'actifs (opération récente avec EDF), le développement de centrales CCGT et de parcs de production à partir d'énergies renouvelables mais également le positionnement sur l'ouverture à la concurrence des concessions hydrauliques.

Ce développement vise également les actifs dits de « petite production » dans une approche par « filière » :

- ▶ les ENR et notamment la petite hydroélectricité mais également l'éolien et toute forme d'ENR relevant de la CSPE (fin / évolution de l'obligation des tarifs d'achats),
- ▶ la petite cogénération,
- ▶ les actifs de production d'appoint (notamment ceux détenus dans les secteurs particuliers comme le milieu hospitalier).

Pour ces sources de production, E.On France souhaite avoir une meilleure visibilité des actifs et donc évaluer le marché potentiel pour ensuite définir une stratégie en fonction du potentiel existant (la proposition se concentrant sur la partie étude de marché).

3 Objectifs



4 Démarche

4.1 Démarche globale

Phases	1	2
	Evaluer le potentiel	Caractériser les segments par filière
Thèmes à aborder	□ Par filière, évaluer le potentiel en volume représenté par la petite production : ▪ Volumes représentés par filières (petite hydroélectricité, éolien, cogénération, EJP), ▪ Panorama réglementaire par filière (impact de la fin des tarifs d'achats, évolution de la CSPE, etc.)	□ Caractéristiques des segments ▪ Segmentation des actifs par filière : ▪ par région, ▪ par typologie d'acteurs, ▪ potentiel de développement / investissement, etc. ▪ Segmentation des acteurs ▪ par origine, ▪ par taille, ▪ par types d'actifs détenus si possible □ Evaluation du potentiel
Tâches	▪ Entretien préparatoire avec E.On France, ▪ Plan de recherche ▪ Recherches documentaires ▪ Entretiens ciblés ▪ Formalisation d'une note de synthèse	▪ Recherches documentaires ▪ Entretiens ciblés ▪ Formalisation d'un rapport
Période d'intervention	3 semaines	8 semaines

4.2 Approche par phase

Phases	Tâches	Résultats et livrables
1 2	▪ Réunion de lancement (présentation de la démarche, planning, organisation) ▪ Analyse du potentiel par filière ▸ Analyse documentaire par filière (part de production par source d'énergie), ▸ Synthèse du potentiel ▪ Analyse réglementaire : ▸ Analyse de l'évolution réglementaire (analyse documentaire, entretiens ciblés si besoin – Ministère, associations professionnelles), ▸ Synthèse ▪ Caractéristiques par segments : ▸ Descriptif du champ des acteurs et rôles (Ministères, agences – Ademe, CRE, associations – SER, EAF, etc., opérateurs, etc.), ▸ Segmentation des actifs et des opérateurs, ▸ Analyse des opérateurs par typologie (indépendants, ELD, etc.), ▸ Etablissement d'une liste de cibles en fonction des objectifs de E.On France ▪ Approche ▸ Travail préparatoire avec le Comité de Pilotage, ▸ Travail desk du consultant : ▸ recherches documentaires (Plan régions, DIRE, Ademe, base de données de sociétés, etc.) ▸ entretiens (associations de producteurs – par filière, globales, etc.) ▸ Formalisation du rapport	Rapport présentant le marché et le potentiel pour E.On France

5 Organisation de la mission, planning et budget

5.1 Organisation de la mission

Comité de Pilotage		Rôles et responsabilités
▪ E.On – A déterminer	▪ SEA Conseil en stratégie – Philippe Beyvin	– Cadrage de la mission et du planning – Suivi du projet – Valide les orientations intermédiaires, – Entérine les propositions – Lève les barrières au projet – Met à disposition les ressources

5.2 Planning indicatif

Etapas	Mois Semaines	Mois 1				Mois 2				Mois 3			
		S1	S2	S3	S4	S5	S6	S7	S8	S10	S12	S13	S14
▪ Démarrage de la mission		▲											
▪ Phase 1 : évaluer le potentiel					▲								
▪ Phase 2 : caractériser le marché													●

▲ Point de situation ■ Durée ● Points de situation avec remise de documents de présentation / rapports

5.3 Budget

Charge estimée et enveloppe budgétaire

☐ Dans le cadre de la mission proposée, le budget se décompose de la manière suivante :

✓ **Phase 1 : potentiel de marché :** **6 jours dont :**

- ▶ Echanges avec Comité de pilotage : 1 jour
- ▶ Analyse du potentiel par filière : 2 jours
- ▶ Analyse réglementaire : 2 jours
- ▶ Note de synthèse : 1 jour

✓ **Phase 2 : caractéristiques des segments :** **14 jours**

- ▶ Recherches documentaires : 5 jours
- ▶ Entretiens : 5 jours
- ▶ Analyse et formalisation : 4 jours

☐ Nous arrivons donc à un total de :

✓ $6 + 14 = 20 \text{ jours}$

☐ Compte-tenu de nos conditions financières, le total faisant : 20 jours à 1400 € / Jour = 28 000 €, soit vingt huit mille euros, hors frais et hors taxes (les frais éventuels sont plafonnés à 15% du montant du budget et sur justificatifs).

6 Bon de commande

OBJET : analyse du marché de la petite production

REFERENCE : 2009-25

PRIX H.T. ET HORS FRAIS : vingt huit mille Euros (28 000 €)

Les frais directement engagés pour cette étude vous seront refacturés sur justificatifs. Ils ne devront pas dépasser 15% du budget total de l'étude.

PROVISION : Dans l'hypothèse où cette proposition d'intervention recevrait votre accord, nous vous ferions parvenir une demande de provision égale à 30% du montant global hors taxes et hors frais. Le solde de 70% et les frais seront réglés à la remise du rapport final sur présentation de la facture correspondante.

Conformément à la loi 92.1442 du 31/12/1992, article 2, nos factures mentionneront la date à laquelle le règlement devra être effectué. Les délais de paiement sont de 30 jours date de réception de facture.

NON CONCURRENCE ET CONFIDENTIALITE :

En cas d'acceptation du présent devis, SEA CONSEIL EN STRATEGIE s'engage, pour toute la durée de la mission, à ne travailler pour aucune autre organisation ou groupement d'intérêts dont l'action pourrait porter atteinte aux intérêts de notre client. Il s'engage également, sans limitation de durée, à observer la confidentialité la plus totale concernant l'existence, les buts de la mission et l'identité de son commanditaire. Il en ira de même pour toute information dont nous pourrions avoir connaissance, à cette occasion, concernant notre client et ses partenaires. Nous précisons en outre que tous nos consultants sont tenus au secret par un engagement individuel écrit.

RESPONSABILITE : L'acceptation du présent devis confère à SEA CONSEIL EN STRATEGIE une obligation de moyens et non une obligation de résultat. Dès lors, dans la mesure où les consultants ne commettraient aucune faute lourde ou négligence grave dans l'exercice de leur activité au titre du présent dossier, les dirigeants, employés ou conseils de la Société ne pourront être recherchés pour quelque cause que ce soit.

LITIGES : Tout litige lié au présent contrat survenant entre les deux parties sera réglé par le Tribunal de Commerce de Paris.

CONDITIONS D'EXECUTION : L'engagement de nos moyens étant subordonné à l'existence d'un ordre de mission, nous vous serions reconnaissants de nous renvoyer le présent devis signé et revêtu de votre mention "bon pour accord".

Fait à Paris, le XX novembre 2009

Pour SEA Conseil en
stratégie
Philippe Beyvin, Associé
gérant

Pour E.On,

7 Annexes

7.1 Le paysage hydroélectrique français

Un paysage hydroélectrique français multiple et contrasté

- avec une puissance hydraulique installée de 25 000 MW, la France produit en moyenne 70 TWh par an ce qui représente environ 13% de sa production nationale d'électricité. Dans le cadre de la Directive « Sources d'Énergies Renouvelables », elle s'est engagée à développer la part des énergies renouvelables à l'horizon 2010 pour atteindre 21%,
- on dénombre aujourd'hui entre 2 500 et 3 000 ouvrages hydroélectriques en France qui peuvent être segmentés par puissance installée :

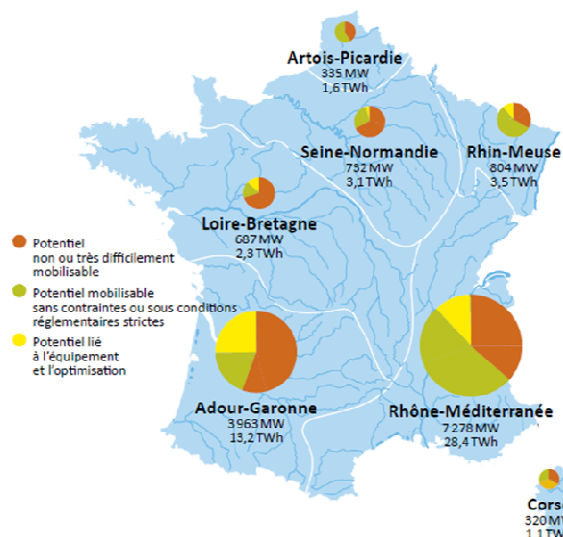
	Grande hydraulique	Petite hydraulique	Pico hydraulique
Puissance	Supérieure à 10 MW	Entre 4,5 MW et 10 MW	Entre 100 kW et 4,5 MW
Nombre : 2500 à 3000 centrales hydroélectriques en France	~ 100 centrales > 50 MW qui représentent 75% de la puissance installée (~18 750 MW)	Centrales comprises entre 4,5 et 50 MW : puissance installée estimée à 5 000 MW et nombre estimé : 800-1200	~ 1 600 centrales soumises au régime d'autorisation avec 1 200 MW installés (4,8% de la puissance installée)
Production	> 50 MW : 2/3 de la production (~ 46 TWh)	Centrales comprises entre 4,5 et 50 MW : production estimée : 19 TWh	~ 5 TWh (7% de la production)
Régime juridique (Loi du 16 Octobre 1919)	Entre 10 et 100 MW : régime de concession , convention signée entre le concessionnaire et le Préfet du département > 100 MW : régime de concession , convention signée entre le concessionnaire et le Ministre en charge de l'industrie.	Entre 4,5 et 10 MW : régime de concession , convention signée entre le concessionnaire et le Préfet du département	< 4,5 MW : régime d'autorisation
Durée du contrat	Durée : de 30 à 75 ans	Durée : de 30 à 75 ans	Durée : de 30 à 75 ans
Type d'opérateurs	EDF, CNR, SDEM	Membres de France Hydroélectricité ou de EAF (Electricité Autonome Française), ELD	Individuels

Source : SEA sur données PPI, Ministère de l'Économie et DRIRE

7.2 Illustration : le potentiel de développement de l'hydroélectricité en France et les actifs détenus par des ELD

Potentiel hydroélectrique par bassin géographique

Source : Meeddat - 2008



Exemples de petits producteurs : les ELD disposant de capacités de production

Source : SEA

