



Bureau de Paris
18, boulevard Montmartre
75009 Paris
Tel : (33) 1 42 77 76 17
Internet : www.sia-conseil.com

partners

Paris | Lyon | Bruxelles | Amsterdam | Roma | Milano | New York | Casablanca | Dubai

Les Entreprises Locales de Distribution, outil de la transition énergétique au cœur des territoires

Janvier 2013

Contact

Stéphane Meunier

Directeur Energie & Environnement

Tel : 06 26 11 21 56

Mail : stephane.meunier@sia-partners.com

Blog : <http://energie.sia-conseil.com>

14 ans de dynamisme et de croissance



Une approche sectorielle...

- Energie & Environnement
- Transport & Logistique
- Services Financiers
- Secteur Public
- Télécoms
- Industrie

... de la stratégie aux opérations

- Stratégie
- Organisation
- Management
- Stratégie IT
- Change management



Bureau de Paris
18, boulevard Montmartre
75009 Paris
Tel : (33) 1 42 77 76 17
Internet : www.sia-conseil.com

partners

Paris | Lyon | Bruxelles | Amsterdam | Roma | Milano | New York | Casablanca | Dubai

Note importante sur le droit de reproduction

Toute reproduction partielle ou totale de la présente étude par quelque procédé que ce soit est interdite, sauf autorisation expresse de l'éditeur.

La loi interdit les copies ou reproductions destinées à une utilisation collective.
Toute représentation, reproduction ou diffusion faite par quelque procédé que ce soit, sans le consentement de l'auteur ou de ses ayants droit, est illicite et constitue un délit de contrefaçon sanctionné par les dispositions du Code de la propriété intellectuelle.

Tous droits réservés : Sia Partners

À propos de cette étude

Remerciements

- Sia Partners remercie tous les acteurs qui ont accepté de partager leur point de vue sur la place des ELD dans le paysage énergétique français :
 - **Olivier Sala**, Directeur Général de Gaz Electricité de Grenoble
 - **Eric Lecomte**, Directeur Département Energie & Environnement à la CDC
 - **Marc Loisel**, Directeur Général de SOREGIES
 - **Yves Raguin**, Chef du Service des Entreprises Publiques Locales d’Energie à la FNCCR
 - **Vincent Giraud**, Directeur Général de SRD Réseau de Distribution
 - **Simon Collot**, ingénieur conseil au sein d’HYDROCOP
 - **Frédéric Marchand**, Directeur Général de SOREA
 - **Sylvain Gomont**, Directeur Général d’ALTERNA
 - **Catherine Quignon**, Maire de Montdidier
 - **Stéphane Kilbertus**, Directeur Commercial d’UEM
 - **Frédéric Delord**, Directeur Développement & Partenariats chez Solairedirect
 - **Marie-José Makareinis**, Directeur Général du SIEL42
- Sia Partners tient par ailleurs à rappeler que, en dehors des pages d’entretien consacrées à chacun de ces experts, le point de vue exprimé dans ce rapport n’engage que ses auteurs.

Les auteurs

- Cette étude a été réalisée par des consultants de l’Unité de Compétences Energie et Environnement de Sia Partners :
 - **Quentin Dérumaux**, consultant, travaille chez Sia Partners sur des problématiques variées et innovantes allant de la Biomasse pour l’énergie, à la finance carbone en passant par le véhicule électrique et l’effacement.
 - **Chani Guillard**, consultante au sein du Pôle Energie et Environnement de Sia Partners, intervient dans le domaine de l’efficacité énergétique, notamment sur les certificats d’économie d’énergie, et sur des thématiques liées au stockage de l’énergie et au smart water.
- L’équipe de rédaction de cette étude tient à remercier les consultants qui leur ont apporté leur soutien, leurs idées et leur temps :
 - **Stéphane Meunier**, Directeur
 - **Quentin Morel Lab**, Consultant
 - **Lucie Avril**, Consultant
 - **Nicolas Guillier**, Consultant
 - **François-Michel Hautemanière**, Consultant



Bureau de Paris
18, boulevard Montmartre
75009 Paris
Tel : (33) 1 42 77 76 17
Internet : www.sia-conseil.com

partners

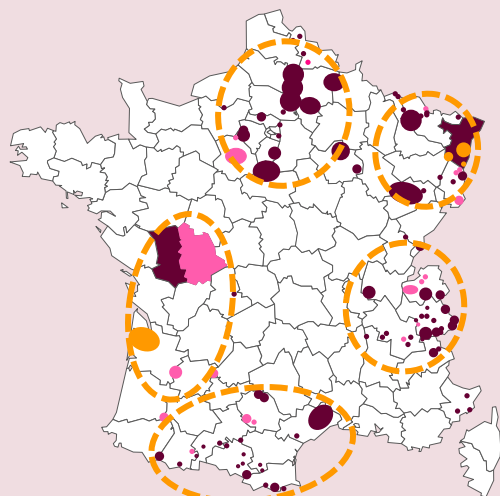
Paris | Lyon | Bruxelles | Amsterdam | Roma | Milano | New York | Casablanca | Dubai

Synthèse

Les Entreprises Locales de Distribution (ELD), entités historiques chargées de la distribution

Répartition géographique des 165 ELD

Source : ANROC, Analyse Sia Partners



■ 143 ELD pures électricité

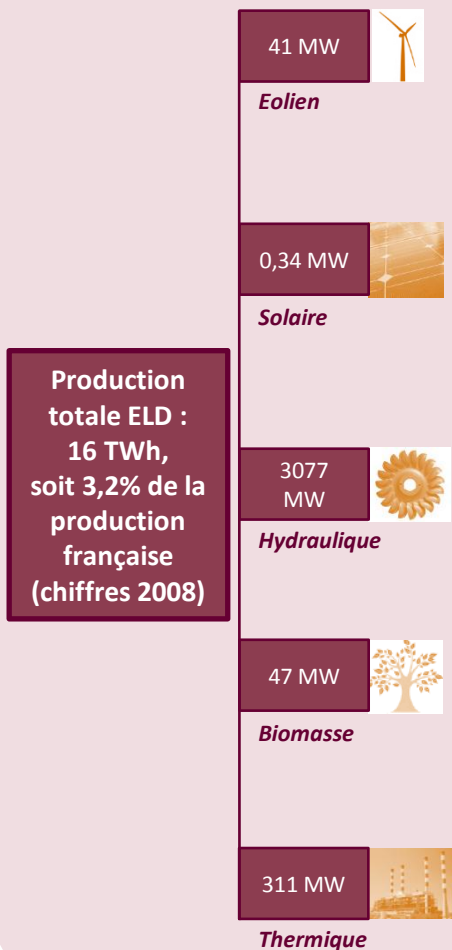
■ 4 ELD pures gaz

■ 18 ELD biénergies

○ Zone de concentration d'ELD

- Les collectivités sont propriétaires des réseaux d'électricité à basse et moyenne tension, ainsi que des canalisations de gaz à basse et moyenne pression. La **distribution est assurée par un concessionnaire**.
- La **loi de nationalisation de l'électricité et du gaz de 1946** a mené à la création d'EDF-GDF, mais a aussi maintenu les droits de certaines communes en matière de **distribution publique de l'électricité et du gaz, hérités de la Loi de 1906**. Ainsi, les collectivités ont le plus souvent accordé le rôle de concessionnaire à ErDF et GrDF mais subsistent encore des régies détenues par les collectivités : les Entreprises Locales de Distribution. Les ELD ont des statuts juridiques et des tailles très hétérogènes.
- Après l'ouverture des marchés de l'énergie en 2007, les **ELD conservent le monopole de la distribution sur leur territoire mais elles perdent, tout comme les opérateurs historiques, le monopole de commercialisation**. Leurs clients peuvent dès lors acheter de l'énergie à un fournisseur alternatif.
- Aujourd'hui **165 ELD assurent 5 % de la distribution d'électricité et de gaz**, ainsi que la fourniture au tarif réglementé pour les clients situés sur leur territoire, dans le cadre d'une mission de service public. Elles sont **concentrées sur cinq zones** : des régions frontalières, affichant une histoire mouvementée (Alsace, Lorraine), des régions enclavées (Alpes) ou encore des régions agricoles qui ont du développer historiquement la distribution sans appel aux fonds privés de par leur faible densité économique.
- Certaines ELD ont acquis des moyens de production d'électricité (hydraulique notamment) et **ont diversifié les activités** : gestion de l'éclairage public, réseau de chaleur, signalisation, réseaux télécoms, eau, fibre optique, etc. L'intégration verticale complète de la chaîne de valeur de l'électricité/gaz leur assure le **rôle d'énergéticien local**.

Les ELD outil de la transition énergétique à la portée des élus

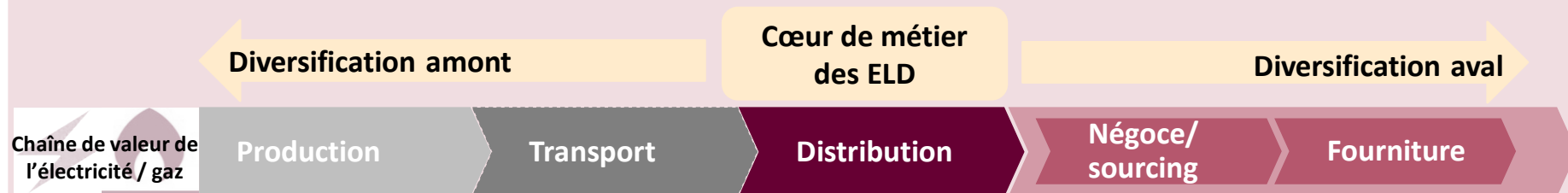


- Les collectivités sont de plus en plus impliquées dans la politique énergétique de leur territoire: elles suivent un Agenda 21 et ont davantage de poids dans l'élaboration du schéma régional du climat, de l'air et de l'énergie. De plus, pour les élus, **la politique énergétique est aujourd'hui perçue comme un vecteur de développement local** et une façon de répondre aux attentes des administrés, qui semblent présenter un regain d'intérêt pour les problématiques de développement durable.
- A travers les instances de gouvernance, les **ELD peuvent ainsi être un outil pour les communes dans le cadre de la politique territoriale**. En travaillant sur la distribution mais aussi en étendant son périmètre à la production ou à la fourniture, les ELD permettent aux élus d'avoir à portée de main un **laboratoire d'innovation**, comme le fait Montdidier avec l'appui de sa régie (commune autonome énergétiquement).
- **En faisant évoluer le statut de leurs ELD en sociétés d'économie mixte (SEM)**, les collectivités peuvent soutenir des initiatives ambitieuses comme le financement de projets renouvelables (solaires, éoliens, biomasse...).
- Néanmoins, des leviers de la transition énergétique peuvent être actionnés à l'aide d'une **forte politique locale**, sans pour autant avoir recours aux ELD, **à travers une collaboration importante avec un syndicat de l'énergie ou la création de SEM dédiées**. La communauté de communes du Mené ou le syndicat SIEL42 sont ainsi très dynamiques et porteurs de projets énergétiques sur leurs territoires.

Des initiatives sur leur cœur de métier

Les ELD font preuve d'un dynamisme sur leur cœur de métier

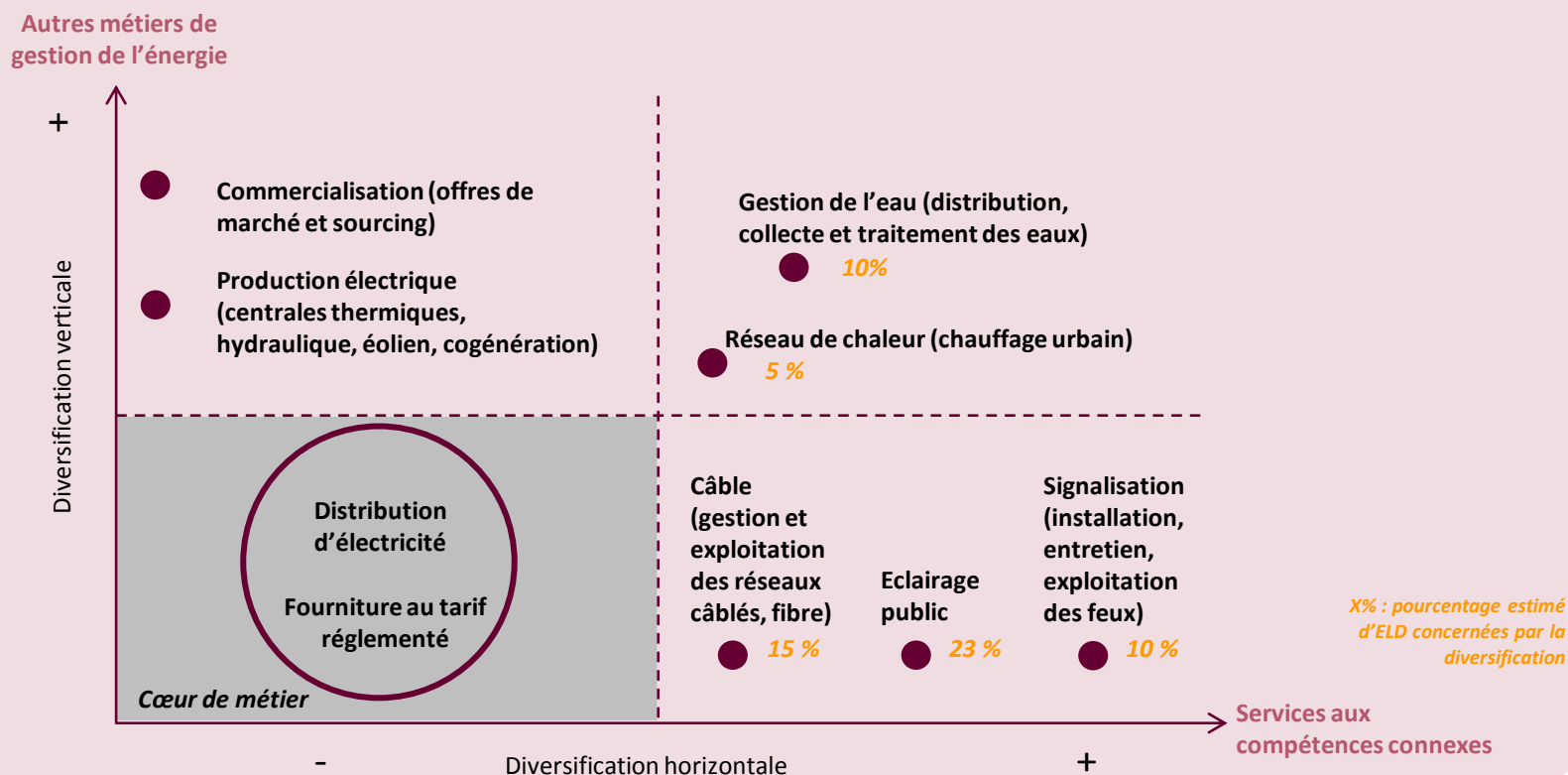
- Le **métier de gestionnaire de réseaux se complexifie, avec l'arrivée massive d'installations ENR diffuses** et la volonté de tendre vers un réseau intelligent. **Certaines ELD décident d'être acteur de cette transition** en développant des compétences adaptées, en faisant des investissements sur le réseau voire des expérimentations sur des compteurs communicants : par exemple SOREA et EBM, SRD Réseau de Distribution...
- Certains tarifs de vente réglementés sont amenés à disparaître, pendant que d'autres seront fragilisés par une concurrence accrue. **Afin de préserver l'activité de fourniture, par laquelle l'ELD fait jouer son atout majeur de la proximité**, et pour continuer à être responsable envers ses clients des tarifs de l'énergie dans la continuité de sa mission de service public local, **les ELD commencent à se préparer au développement d'offres de marché**. Pour y parvenir, elles étoffent leurs compétences en matière d'offres, gestion de portefeuille, approvisionnement, infrastructures commerciales. Pour ces nouvelles activités, des regroupements d'ELD émergent : citons entre autres le groupement de fournisseurs Alterna, ENALP, la plateforme d'approvisionnement Enercom destinée aux ELD.
- La **sécurité de l'approvisionnement est un prérequis pour maintenir cette activité de fourniture à long terme**, et pouvoir maîtriser les offres de marché proposées à leurs clients. Certaines ELD, ayant ou non un parc de production historique, choisissent de développer leurs moyens de production. **Les Energies Renouvelables sont un moyen de production privilégié pour les ELD, adaptées à l'échelle d'un territoire et soutenues par les élus locaux pour leur vitrine d'innovation et de développement durable**. C'est essentiellement par la production que les élus peuvent mener des démonstrations concrètes sur la politique énergétique de leur territoire, et bénéficier ainsi d'un levier de création d'emplois. Se lancer dans une telle activité demande cependant de lourds investissements, c'est pourquoi on assiste à l'émergence de rassemblements d'ELD, mutualisant leurs compétences pour acquérir des actifs de production hydrauliques (Hydrocop, SudHydro) ou pour développer des projets de production (Sunalp pour le photovoltaïque).



La diversification progressive des activités des ELD

Une diversification au-delà de la chaîne de valeur de l'énergie

- Les collectivités apprécient de pouvoir se tourner vers un interlocuteur de proximité pour tout service public local. Les ELD ont été incitées pour cela à prendre en charge la gestion de réseaux télécoms, l'éclairage public, la fibre optique, l'eau de la ville. Elles mettent ainsi à profit les compétences qu'elles ont su développer dans la gestion de réseaux d'énergie pour soutenir les collectivités.
- La diversification des activités des ELD, dans la chaîne de valeur de l'électricité, du gaz ou bien au-delà, est par ailleurs une voie envisagée par les ELD pour pérenniser et stabiliser leur activité.



Quel avenir pour les ELD ?

Les associations qui permettent de fédérer et de représenter les ELD



Les premières initiatives de regroupements entre ELD



- Avec le développement de projets complexes comme les compteurs communicants ou l'intégration des ENR, les ELD vont être obligées d'accroître leurs compétences et d'investir lourdement dans la distribution. Simultanément, la probable fin des tarifs régulés de vente de l'électricité va remettre en cause l'activité de fourniture des ELD et les obliger à proposer des offres de marché pour éviter de perdre leur relation client, cruciale pour leur visibilité.
- Cependant des opportunités intéressantes se présentent aux ELD. **L'entrée sur la fourniture aux offres de marché permet aux ELD de s'affranchir du principe de territorialisation** en proposant des offres en dehors de leur territoire. Pour développer les compétences nécessaires, les ELD peuvent se regrouper. De plus, le **renouvellement de concessions hydrauliques peut leur permettre d'avoir accès à une production de base** et ainsi proposer des offres de marché satisfaisantes. De même l'accès au parc nucléaire historique (ARENH) leur permet d'acheter de l'électricité à un prix compétitif. Enfin, **l'évolution de leur cadre juridique vers les Services Locaux instaurés par la loi NOME** leur permettra de diversifier leurs activités (eau, fibre, etc.).
- Pour suivre les évolutions dans le cœur de métier, **de lourds investissements, que la plupart des ELD ne pourront assumer seules, seront nécessaires.** Ces ELD vont devoir renoncer à leur totale autonomie par une logique de partenariat avec des énergéticiens. La grande hétérogénéité des ELD laisse entrevoir l'émergence de plusieurs modèles d'évolution et de rassemblements.
- Ainsi, les ELD sont à un **moment charnière de leur existence.** Héritage du développement de l'industrie électrique et gazière, les ELD pourront soit développer des modèles d'affaires innovants soit se retrouver en difficulté face aux changements profonds que connaît le secteur de l'énergie.

→ Les ELD font figure d'exception dans le paysage énergétique français. Si la généralisation de ce modèle ne paraît pas envisageable dans le contexte énergétique actuel, **leur existence offre une vitrine, un laboratoire d'innovation, la possibilité d'une multiplicité de retours d'expérience et une figure de comparaison pour des sujets innovants.**

1	Le panorama du paysage des ELD	p. 12
2	Le point sur le contexte réglementaire	
	A. Historique	p. 24
	B. Financements & Responsabilités	p. 35
3	Les ELD au cœur de la politique locale	
	A. Les ELD : une position privilégiée pour agir en local	p. 41
	B. Les ELD font preuve d'un dynamisme avéré sur leurs territoires, voire au-delà	p. 46
	C. Des initiatives portées par d'autres types d'acteurs locaux	p. 74
4	L'avenir des ELD	p. 79
5	Annexes	
	A. Aides à la lecture (Glossaire, liste des entreprises citées, ...)	p. 90
	B. Fiches acteurs	p. 93



Le panorama du paysage des ELD

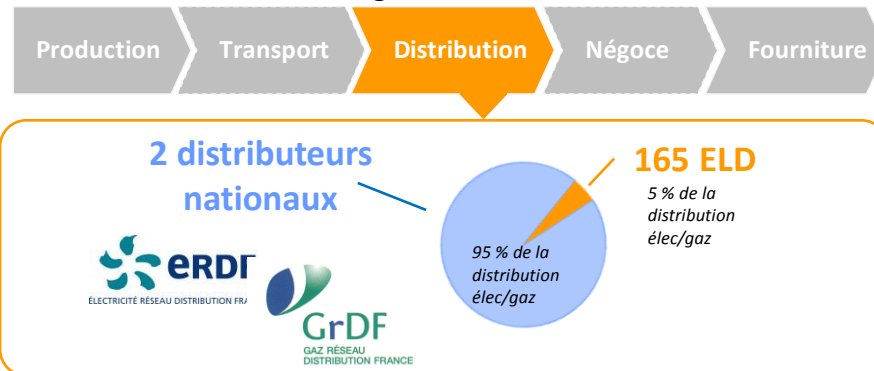
Qu'est-ce qu'une Entreprise Locale de Distribution ?

La place de l'ELD dans le paysage énergétique français

Le cœur de métier de l'ELD : la distribution

- Les ELD sont chargées historiquement de la distribution d'électricité, de gaz ou des deux, sur un périmètre géographique limité.
- Les autres acteurs de la distribution sont ERDF et GrDF, qui assurent la distribution sur 95 % du territoire.
- Les communes sont propriétaires des réseaux et les distributeurs (ELD ou distributeurs nationaux) en sont les concessionnaires.
- L'activité de distributeur est régulée et non soumise à la concurrence.

Chaîne de valeur électricité/gaz



19 ^{ème} siècle	Responsabilité de la distribution d'énergie attribuée aux collectivités locales sans cadre précis
1884	La Loi permet la création de régies . De multiples distributeurs locaux sont créés.
1906	La Loi cadre la distribution d'énergie à travers les concessions de réseaux
1920	Création du statut de SICAE* pour prendre en charge les réseaux des zones agricoles.
1946	Loi de nationalisation de l'électricité et du gaz, création d'EDF-GDF : les sociétés privées sont nationalisées mais les entreprises publiques locales peuvent poursuivre leur activité.
1987	Autorisation de la concession de réseaux aux Société d'Economie Mixte. Des investisseurs privés peuvent désormais entrer au capital des ELD. Les ELD diversifient leurs activités.
2000	Ouverture du marché Les ELD continuent détenir le monopole de distribution sur leur territoire.
2008	les ELD doivent procéder à une séparation complète des activités de production, de transport, de distribution et de fourniture d'électricité

165 ELD en France assurent aujourd'hui la distribution d'électricité et/ou de gaz à 5 % des clients français.

Etat des lieux des ELD en France

Cartographie et chiffres clés

Les chiffres clés des ELD

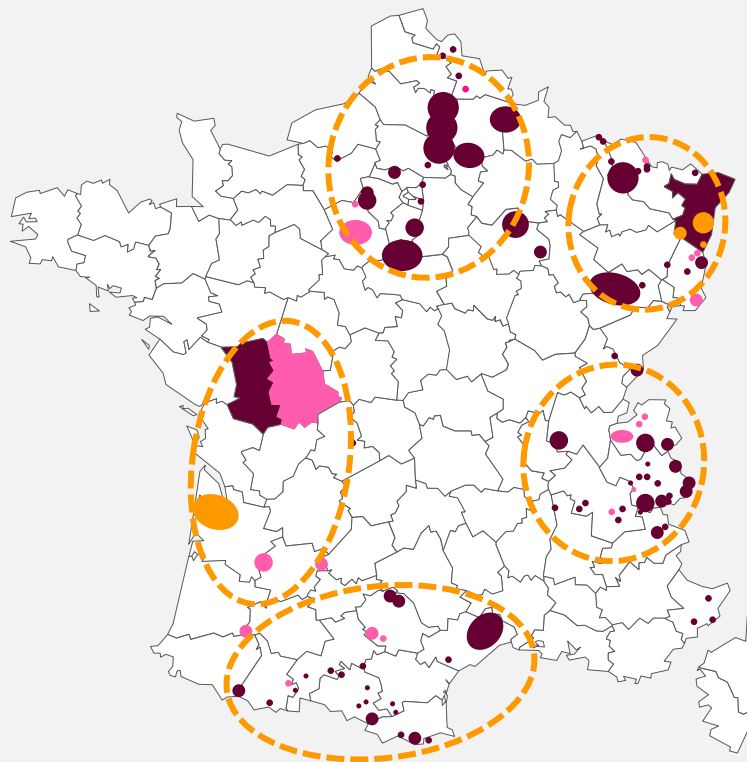
Répartition des 165 ELD :

- 143 pures électricité
- 18 biénergies
- 4 pures gazières

Les ELD distribuent de l'énergie pour 3,5 millions d'habitants sur plus de 2500 communes.

On peut distinguer 4 principales zones d'implantation des ELD.

Cartographie des 165 ELD en France



Légende

- Territoire sur lequel est installé une ou plusieurs ELD pures électricité
- Territoire sur lequel est installé une ou plusieurs ELD pures gaz
- Territoire sur lequel est installé une ou plusieurs ELD biénergies
- Zone de concentration d'ELD

Source : SIA Partners

Les 165 ELD assurent la distribution de l'électricité, du gaz ou les deux .
Elles sont réparties sur cinq principales zones.

Etat des lieux des ELD électriques en France

Un grand nombre d'acteurs de tailles très diverses

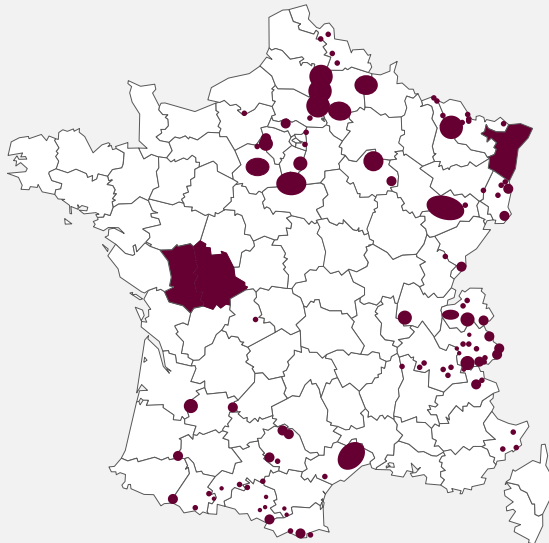
Chiffres clés

Sur le territoire français, 161 ELD distribuent l'électricité dont :

- 143 pures électricité
- 18 biénergies

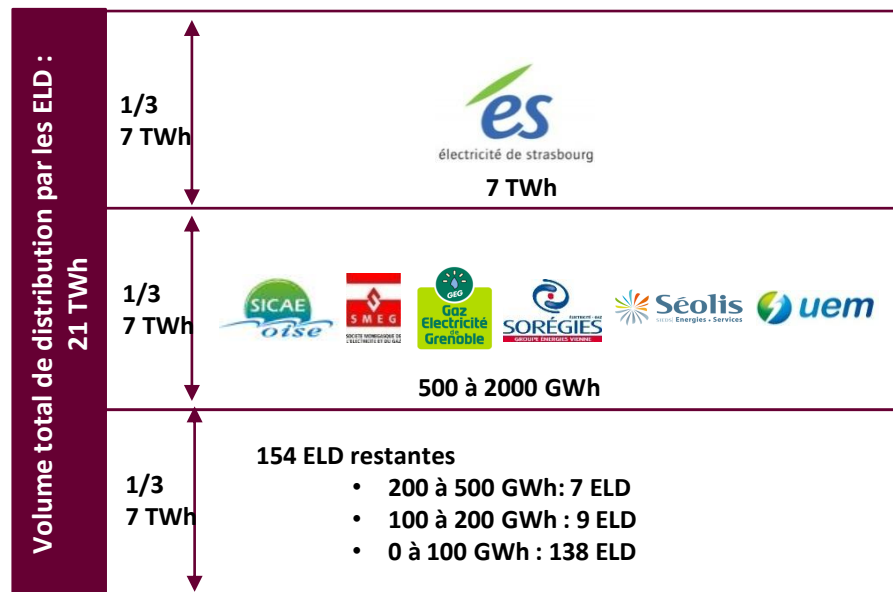
Ces ELD électriques représentent 5 % des volumes distribués en France, soit 21 TWh. ERDF est en charge des 95 % restants. Elles assurent la plupart du temps la fourniture aux tarifs réglementés.

Cartographie des ELD électriques:



Source : SIA Partners

Répartition des ELD selon leur volume de distribution



Ces 161 ELD ont des volumes de distribution très hétérogènes, pouvant aller jusqu'à 7 TWh. Pour autant, elles exercent toutes le même métier :

- Exploitation et maintenance des réseaux de distribution moyenne et basse tension
- Fourniture des clients aux tarifs réglementés

Le nombre d'employés des ELD peut ainsi varier de 3 à 500 collaborateurs.

La majorité des ELD distribuent de l'électricité. Elles sont disséminées sur tout le territoire français et se caractérisent par des tailles et des volumes de distribution très hétérogènes.

Etat des lieux des ELD gazières en France

Un marché moins développé que celui de l'électricité mais avec des acteurs de références

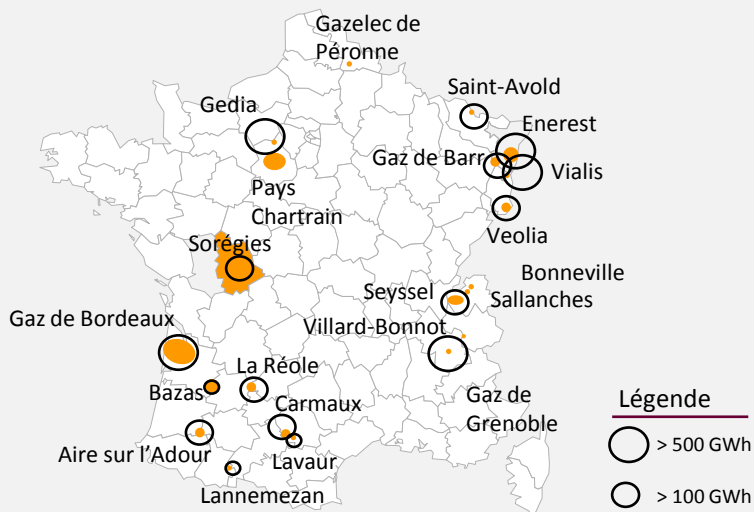
Chiffres clés

Sur les territoires français, 22 ELD distribuent du gaz :

- 18 biénergies
- 4 pures gazières

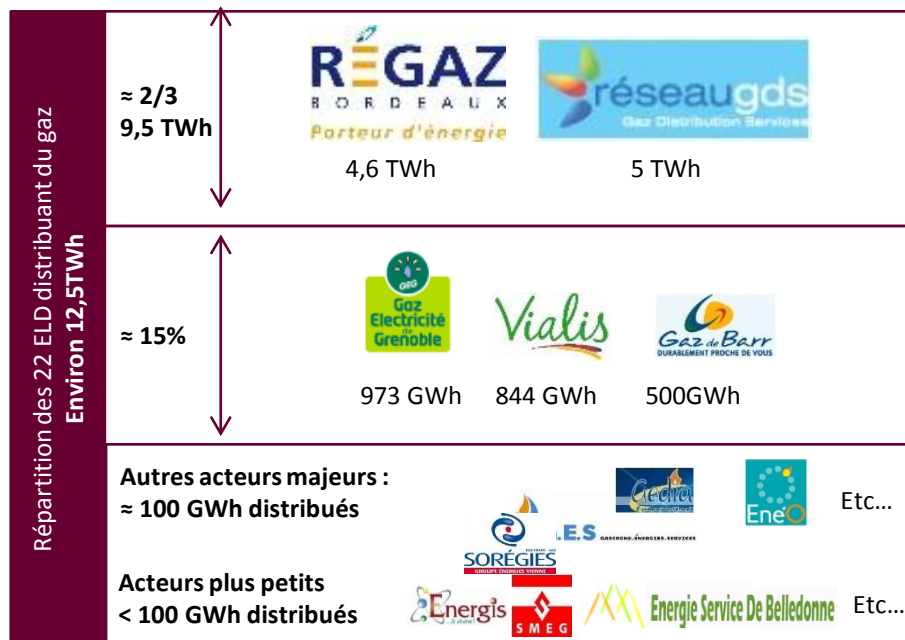
Cela représente 15 TWh de gaz, soit 4 % des volumes de gaz distribués en France.

Cartographie des ELD gazières :



Source : Sia Partners

Répartition des ELD selon leur volume de distribution

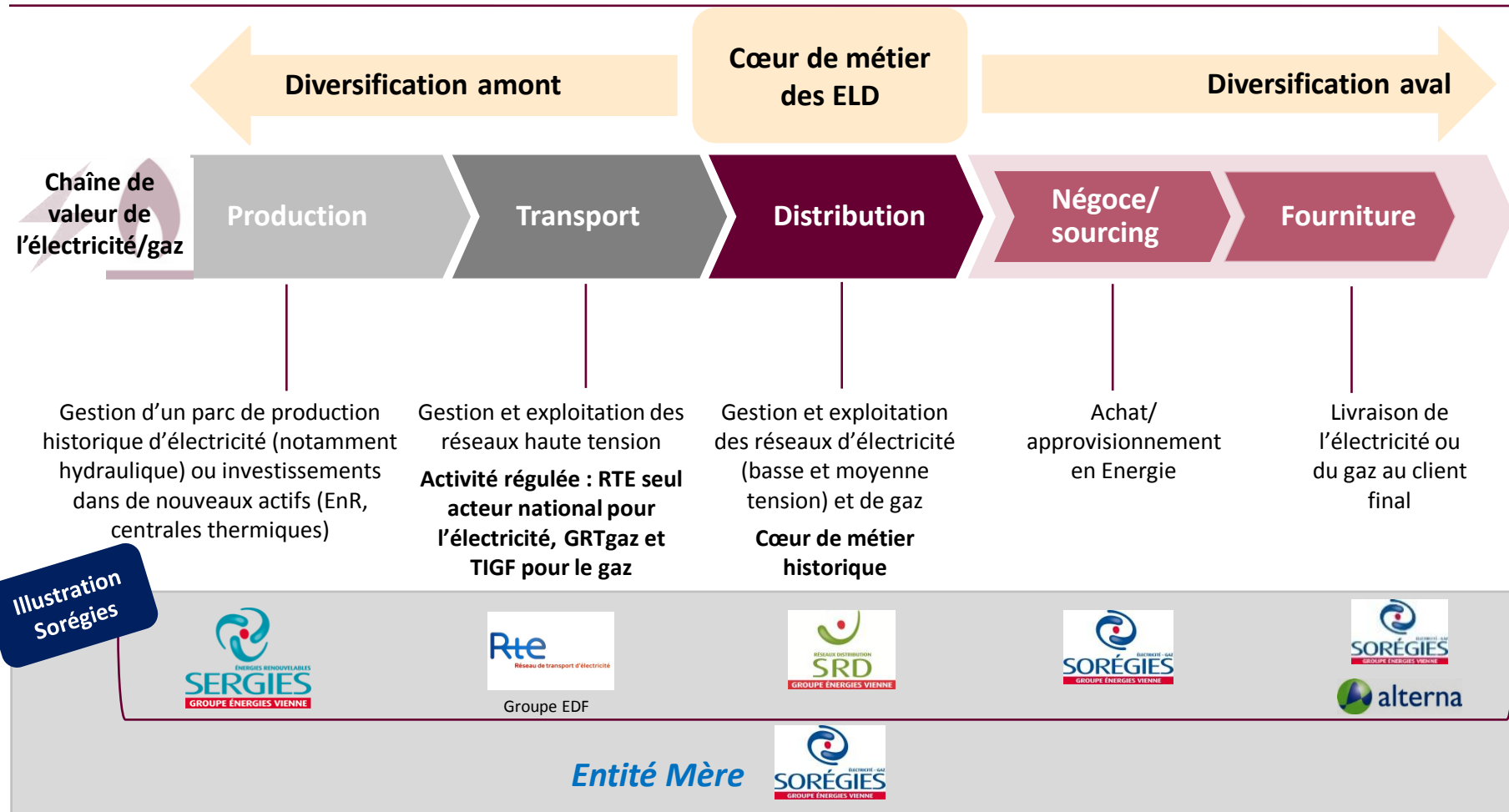


Les volumes de gaz distribués par les ELD sont très hétérogènes. Deux ELD ont particulièrement réussi à intégrer le marché du gaz et font figure de géants dans le milieu des ELD : Régaz Bordeaux et Réseau GDS. D'autres acteurs (GEG, Enéo, Vialis, Gédia...) développent une activité de distribution de gaz importante.

Seules 22 ELD distribuent du gaz. Deux d'entre elles se partagent deux tiers du marché des ELD gazières.

Les ELD sont présentes sur l'ensemble de la chaîne de valeur électricité/gaz

Une diversification amont et aval

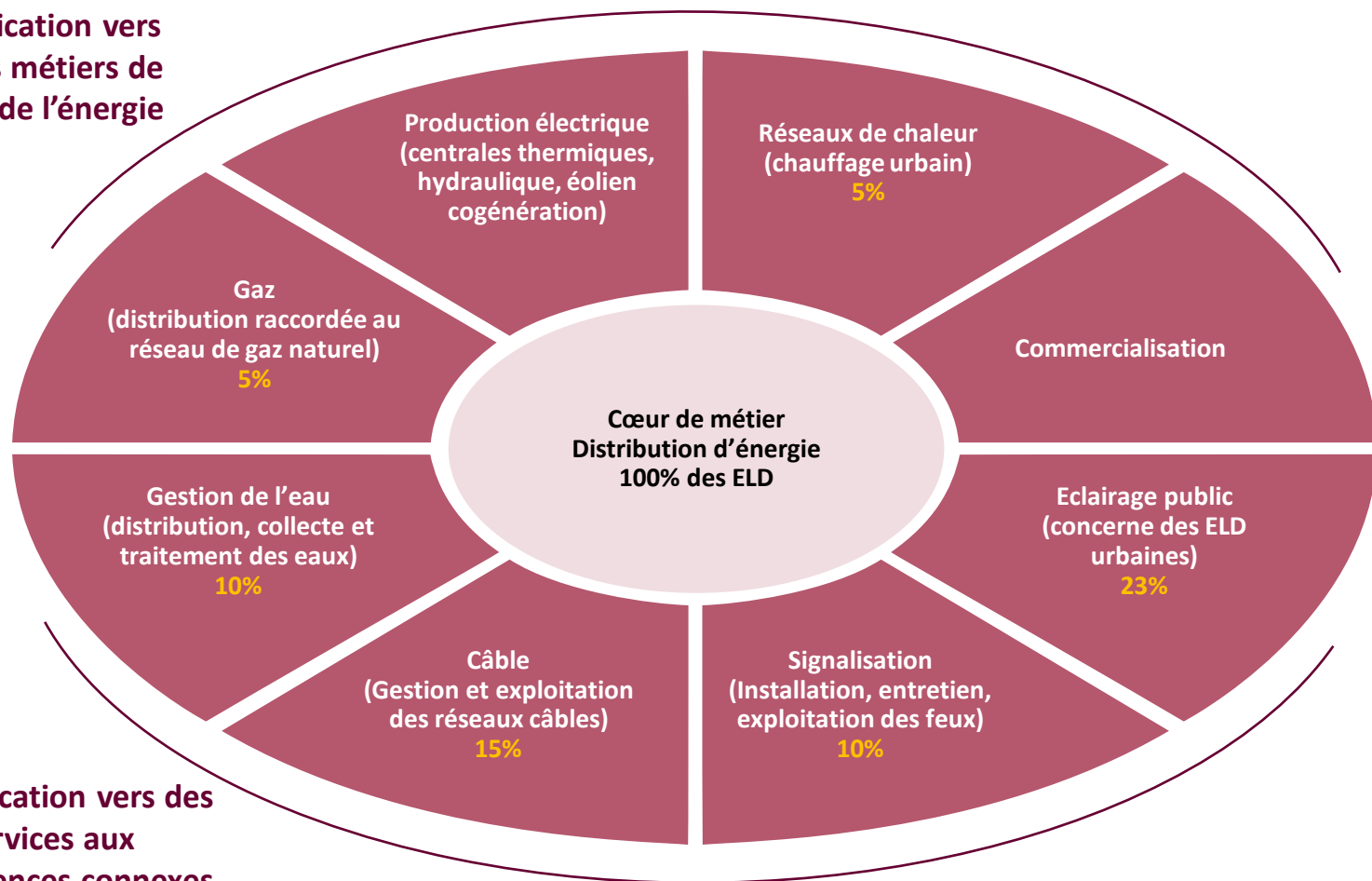


Suite à l'ouverture des marchés, les ELD ont dû séparer leurs activités de production, transport, distribution et fourniture. Sous l'égide d'une société mère, les ELD peuvent néanmoins intégrer l'ensemble de la chaîne de valeur, à l'exception du transport.

... et ont aussi des activités très diversifiées

Les ELD diversifient aujourd'hui leurs activités au-delà de la chaîne de valeur de l'électricité

Diversification vers d'autres métiers de gestion de l'énergie



Diversification vers des services aux compétences connexes

La gestion de réseaux, qu'il s'agisse des réseaux télécoms, de l'éclairage public ou de l'eau de la ville est sous la responsabilité de la collectivité territoriale, qui apprécie de pouvoir se tourner vers un interlocuteur de proximité.

Avec l'objectif de servir l'intérêt général, les ELD constituent pour les élus un outil de la politique locale

Les ELD assurent pour le compte des collectivités de véritables missions de service public

La notion de service public

- **Mission d'intérêt général, assurée ou assumée par une personne publique**
- **Soumise à trois règles :**
 - Continuité du service public
 - Obligation d'adaptation constante
 - Egalité de l'utilisateur devant le service public
- **Dans deux catégories de services :**
 - Services publics industriels et commerciaux (SPIC)
 - Services publics administratifs (SPA)

Les activités de distribution et fourniture au tarif réglementé constituent des missions de service public, pilotées par les communes à travers une gestion directe. Les ELD doivent ainsi être irréprochables sur la continuité de service et l'égalité pour tous les usagers.

Le principe de territorialité

- Le champ d'application des activités en domaine régulé de l'ELD est limité aux frontières des communes desquelles elles sont concessionnaires.
- Les activités en domaine régulé sont : la distribution d'électricité et de gaz, la fourniture aux tarifs réglementés, la réalisation de politique sociale.
- Ce principe de territorialité permet au territoire donné de bénéficier des ressources de son concessionnaire : les excédents de la distribution sont utilisés localement.
- **Levée partielle des contraintes de territorialité :**
Article 29 de la loi du 9 août 2004 : les ELD peuvent fusionner, créer une société commerciale ou entrer dans le capital d'une société commerciale existante avec pour objet la production et fourniture d'électricité ou de gaz. L'entité nouvelle peut alors intervenir pour la **production et la fourniture** en dehors du territoire des collectivités qui l'ont constituée.

Les ELD, par le développement des activités de production et fourniture aux tarifs de marché, peuvent s'affranchir du principe de territorialité.

Entretien avec Olivier Sala, Gaz Electricité de Grenoble

GEG, une des premières ELD de France, entreprise intégrée et innovante



Le rendez-vous avec un expert :

Rencontre avec Olivier Sala, Directeur Général de Gaz Electricité de Grenoble, Président d'ELE, Vice-Président de l'UFE

L'ancrage au sein d'un véritable « écosystème de l'innovation »

Sia Partners : Pouvez-vous nous présenter GEG et votre rôle auprès de la ville de Grenoble ?

Olivier Sala : La région de Grenoble est particulière dans le paysage énergétique français, marquée historiquement par une volonté d'innovation forte et naturellement tirée par le potentiel hydroélectrique de la région. L'implantation de nombreux industriels, tels Alstom, Schneider et CEA EnR, continue d'attirer l'attention des pouvoirs locaux sur toutes les questions liées à l'énergie. C'est dans cet environnement que GEG est ancré : distributeur de gaz et d'électricité, nous assurons également la fourniture aux tarifs réglementés et l'éclairage public en tant que concessionnaire de la ville de Grenoble. Depuis plusieurs années, nous développons en dehors du périmètre de concession des activités d'éclairage public autour de Grenoble, de la fourniture en offre de marché, et des moyens de production: cogénération, petite hydro, photovoltaïque, éolien, biogaz.

Sia Partners : Comment rayonnez-vous à l'échelle locale ?

Olivier Sala : GEG a des racines vieilles de plus de 110 ans et des liens très forts avec la ville, ce qui explique un fort attachement des grenoblois à l'entreprise. Si le modèle d'énergéticien local est ancien, il est d'une modernité fascinante.

GEG induit une dynamique d'innovation sur les sujets énergétiques sur le territoire. A titre d'exemple, GEG est moteur sur tous les sujets énergétiques du projet d'EcoCité grenobloise, qui consiste à mettre en place les solutions énergétiques de la ville de demain : nous concevons des solutions « smart » qui permettront de couvrir l'ensemble des utilités (eau, gaz, électricité, chaleur, éclairage) car la valeur est dans l'intégration territoriale. Nous construisons également un démonstrateur Smart Grid électricité à taille réelle à travers le projet GreenLys (www.greenlys.fr) soutenu par l'ADEME. Enfin nous travaillons sur le sujet de la maîtrise de la demande en énergie, et sur des solutions innovantes permettant de mieux traiter la question de la précarité énergétique.

Sia Partners : Pensez-vous que la taille d'une ELD favorise l'innovation ?

Olivier Sala : Il est plus facile de mettre sur pied un projet type smart pour une ELD, car notre ancrage territorial est profond, et nous nous pouvons agir sur l'ensemble de la chaîne de valeur de l'énergie. Notre valeur est dans l'intégration des différents enjeux, en rassemblant autour de nous l'ensemble des acteurs clés du territoire. Autre avantage lié à notre taille : les circuits de décisions sont beaucoup plus rapides par comparaison avec les grands groupes dont le centre de décision est souvent centralisé et n'ont pas la même

proximité. Les ELD constituent un vecteur de l'innovation dans les territoires qui est extrêmement vigoureux grâce notamment à l'impulsion des élus.

Une entreprise intégrée au service de sa région

Sia Partners : Quels sont les enjeux que vous identifiez sur votre métier historique de GRD ?

Olivier Sala : L'enjeu de court terme est la clarification de la mise en place des compteurs communicants. De nombreuses expérimentations sont en cours, mais le modèle économique reste pour le moment incertain. L'activité de gestionnaire de réseaux est capitalistique mais elle reste globalement rentable en milieu urbain. Si des risques existent pour l'électricité car le tarif est fixé sur le TURPE calculé à la maille nationale pour ERDF, nous distribuons le gaz au tarif ATR spécifique, ce qui nous assure une rémunération cohérente.

Sia Partners : Quel est votre objectif de développement dans la fourniture ?

Olivier Sala : Nous avons créé, conformément à l'obligation réglementaire qui est faite aux ELD, la filiale GEG SE afin de pouvoir proposer des offres de marché en dehors de notre zone de desserte historique. La concurrence va s'intensifier sur notre territoire et il est logique d'aller rechercher des volumes de fourniture, dans une stratégie essentiellement régionale. Cela n'exclut pas la saisie

d'opportunités nationales ponctuelles. Nous n'avons pas pour ambition de croître démesurément sur ce métier au demeurant risqué et de marge faible, mais d'assurer la pérennité de l'activité dans notre modèle intégré. La stratégie est de viser en premier lieu les multi-sites et de valoriser les partenariats déjà existants. Les cibles venant ensuite sont les PME/PMI, pour lesquelles nous avons un avantage concurrentiel en coût d'approche, toujours dans une logique de proximité locale, ce qui nous confère naturellement un avantage par rapport aux autres fournisseurs.

Sia Partners : Avez-vous mis en place des actions pour lutter contre la précarité énergétique ?

Olivier Sala : La précarité est une problématique sociale qui est devenue majeure. Nous disposons d'atouts naturels pour la traiter au plus près des publics fragilisés, en nous appuyant sur une collaboration extrêmement étroite avec le CCAS grenoblois. Nous formons par exemple les travailleurs sociaux au sujet énergétique. GEG a notamment été primé au salon Smart Grids Paris 2012 pour le projet « ma LogiBox », qui a pour objectif d'accompagner, aux côtés de bailleurs sociaux, les ménages précaires dans la compréhension et la maîtrise de leurs consommations, avec une estimation en temps réel de leur facture pour prévenir les situations de précarité énergétique.

Les ELD se coordonnent avec de multiples parties prenantes

Au-delà de leurs relations avec les collectivités territoriales, les ELD interagissent avec de multiples acteurs

Les gestionnaires de réseaux de distribution et de transport nationaux

Les ELD, les GRD nationaux et les GRT doivent se coordonner dans la gestion des réseaux

Les fournisseurs d'énergie

Les ELD doivent coopérer avec les fournisseurs aux offres de marché qui ont des contrats avec des clients sur le territoire des ELD

Collectivité **Pilote** l'ELD →

Les sociétés d'ingénierie

Leur présence est ponctuelle dans le capital des ELD. Elles apportent leur expertise technique dans la construction d'ouvrages, le déploiement de compteur ect....

Les Syndicats : syndicats d'électrification, syndicats d'énergie

Les Syndicats peuvent endosser le rôle d'autorités concédantes pour le compte de la Collectivité. Dans certains cas, les ELD s'associent aux Syndicats afin d'assurer un déroulement cohérent de la politique énergétique locale

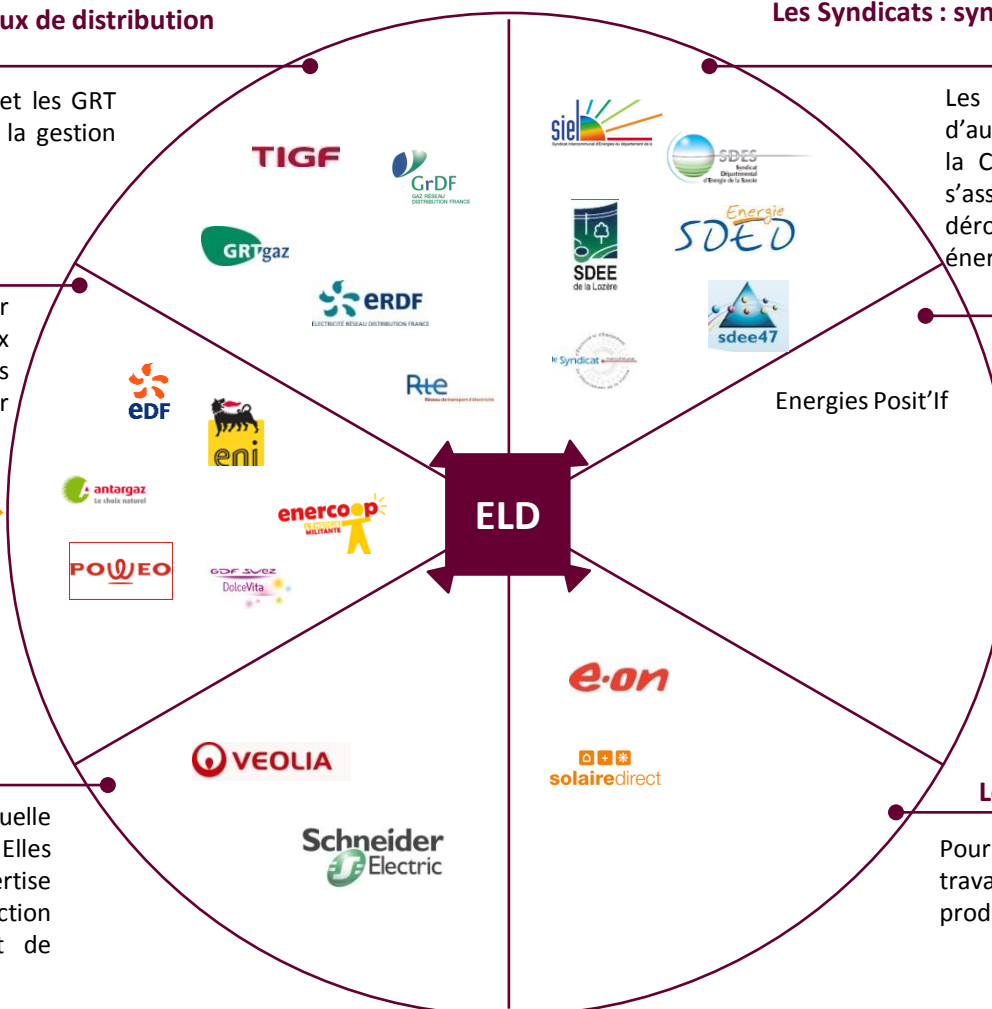
Les SEM locales

Initiatives menées par des SEM locales pour la rénovation thermique des logements anciens et développer le recours aux énergies renouvelables.

→ assure le service Consommateur

Les exploitants de parc de production

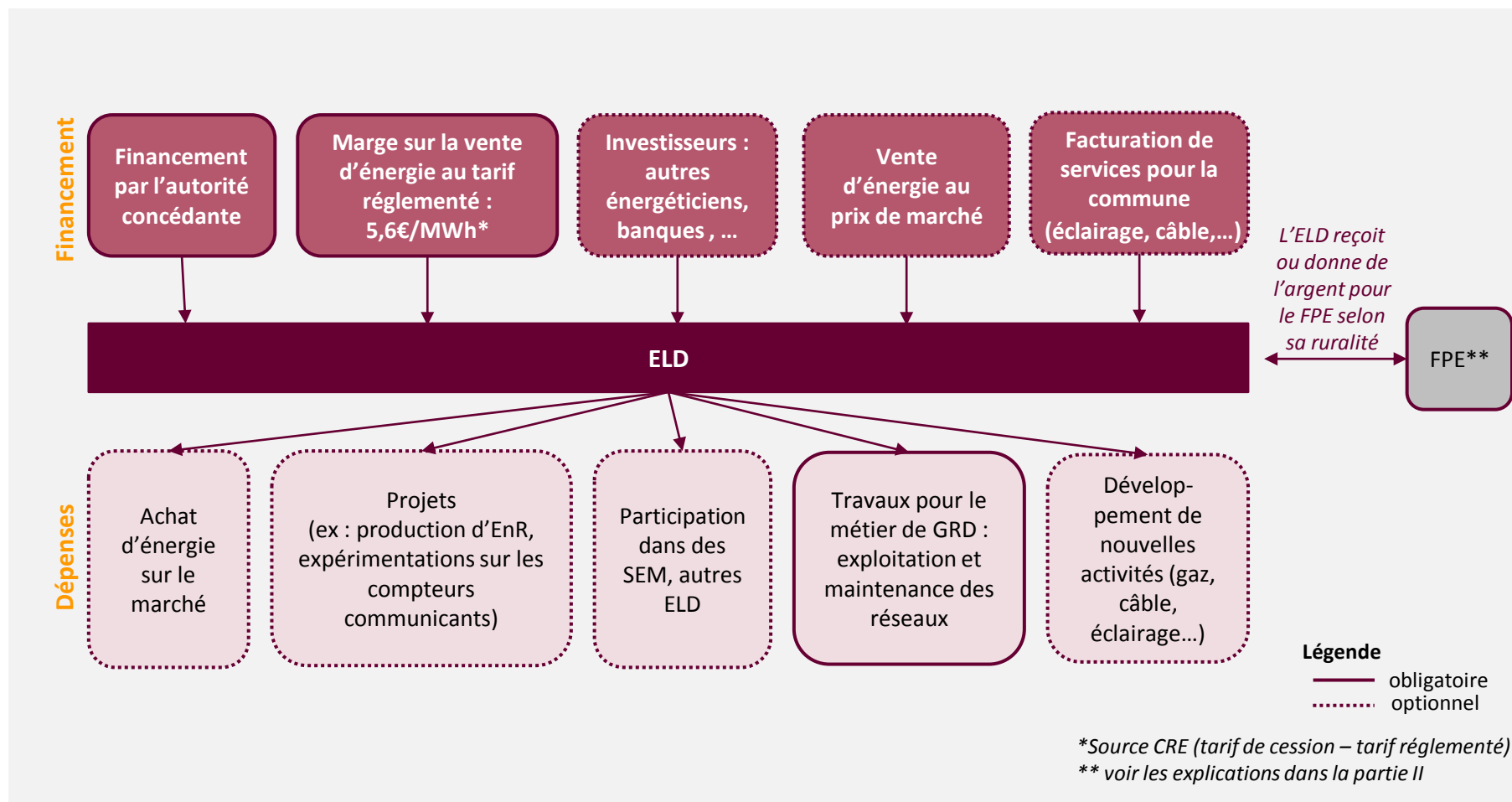
Pour assurer leur sourcing, les ELD peuvent travailler avec divers exploitants de parc de production.



Les ELD ont de multiples parties prenantes, aussi bien au niveau local que national, avec lesquelles elles doivent communiquer et collaborer.

Le business model des ELD

Les différentes sources de financement pour une ELD

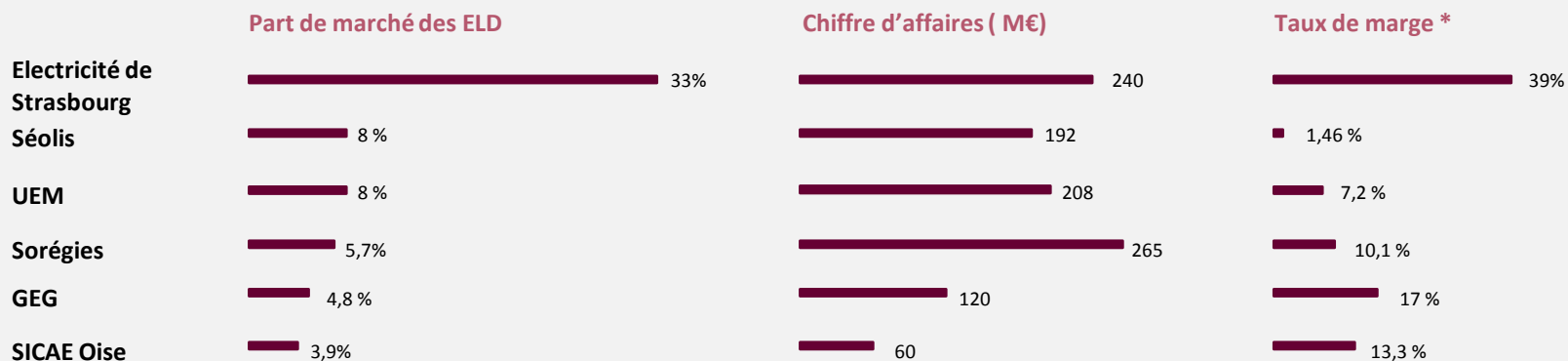


Ce business model a permis aux ELD de subsister jusqu'à aujourd'hui malgré la complexification des marchés de l'énergie. Par la diversification d'activités, les ELD peuvent obtenir de nouvelles sources de financement.

Le business model des ELD

Les différentes sources de financement pour une ELD

Part de marché, CA et taux de marge des 7 plus grosses ELD (en volume)



L'hétérogénéité des taux de marge est liée à la diversification des activités

La marge d'une ELD qui a seulement une activité de distribution et fourniture au tarif réglementé est fixe : elle est liée à la marge entre le tarif de cession et le tarif réglementé. Ainsi, la comparaison entre deux ELD avec des parts de marché similaires, à l'instar d'UEM et Séolis, montre que les différences observées dans les rapports d'activités sont dues aux activités « annexes » que ces deux ELD ont su développer.

Activités



- Distribution et commercialisation d'électricité
- Distribution et commercialisation de gaz propane



- Chauffage urbain
- TV et internet
- Éclairage public
- Production d'électricité
- Vente d'électricité



Diversification forte

Par la diversification d'activités, les ELD peuvent dégager des taux de marge plus importants que par la seule activité de gestionnaire de réseau de distribution.

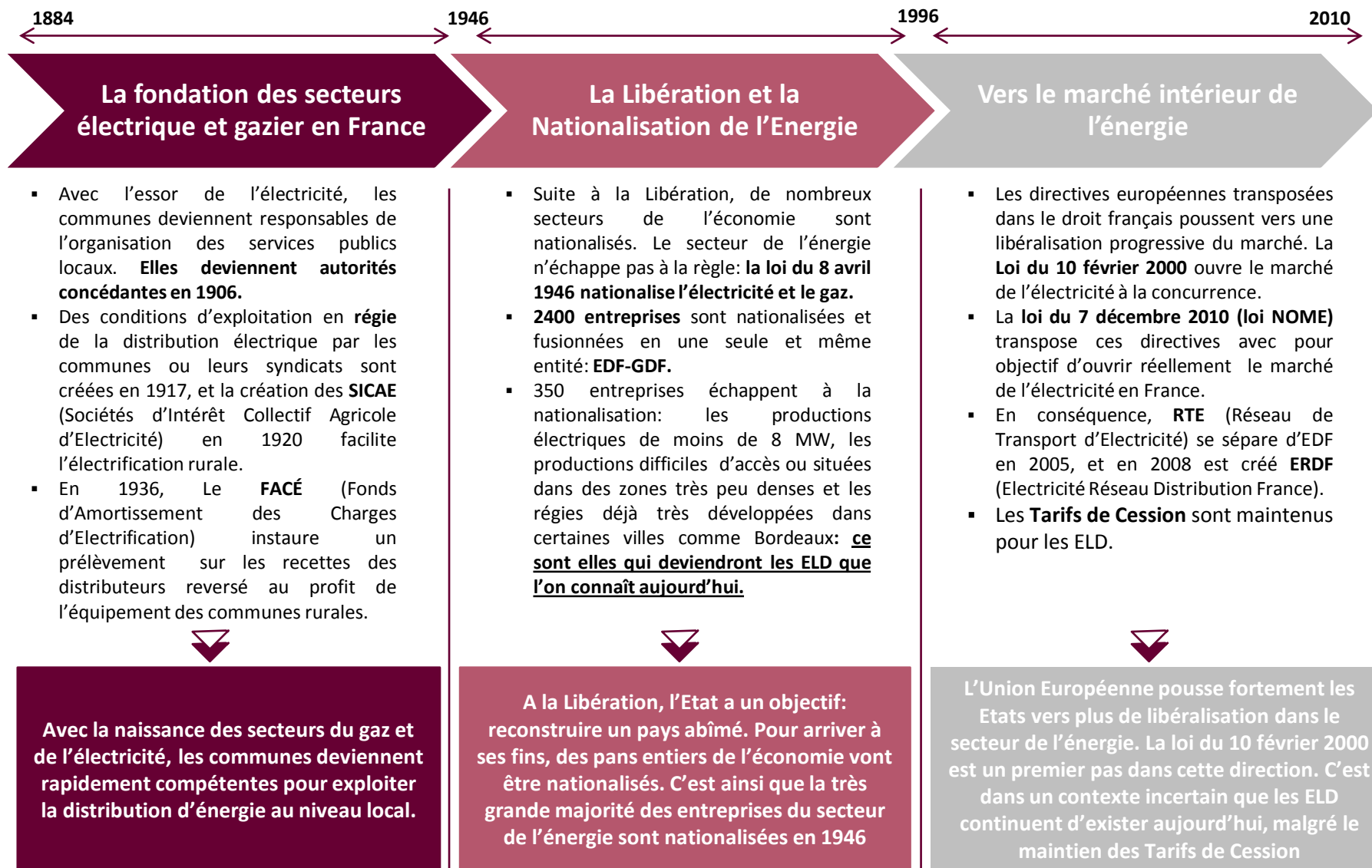


Le point sur le contexte réglementaire

A. Historique

Trois grandes phases peuvent être distinguées dans l'évolution du secteur électrique et gazier français

La place des Entreprises Locales de Distribution est issue des temps fondateurs du secteur



De 1880 à 1936 : le secteur électrique français est issu d'initiatives locales, municipales, morcelées

Les fondations juridiques et économiques du secteur sont posées peu à peu

Dès la fin du XIX^{ème} siècle, les communes se voient attribuer des compétences pour organiser les services du gaz et de l'électricité, et la loi de 1906 les confirme comme autorités concédantes

Loi municipale du 5 avril
1884

- Loi qui donne un **premier fondement juridique** à la compétence des communes pour organiser les services publics locaux dont ceux du gaz et de l'électricité

Loi du 15 juin 1906

- Loi fondatrice qui consacre le statut « **d'autorité concédante** » des communes
- Article 6 § 1: « *la concession d'une distribution publique d'énergie est donnée, soit par la commune ou par le syndicat formé entre plusieurs communes, (...) soit par l'Etat* »

Décret du 8 octobre 1917

- Certaines communes veulent pouvoir assurer elles-mêmes la production et la distribution de l'énergie
- Les premières « **régies** » apparaissent à Bordeaux, Grenoble, Strasbourg, Colmar et Metz

Loi du 5 août 1920

- Création des **SICAE** (Société d'Intérêt Collectif Agricole d'Electricité), coopératives agricoles, prenant en charge la distribution de l'électricité ce qui permet aux coopératives d'avoir des clients non agriculteurs, ouvrant ainsi le nombre de clients

Loi du 31 décembre 1936

- Avec la crise, l'Etat impose des baisses de prix aux distributeurs privés
- Création du **FACÉ** (Fonds d'Amortissement des Charges d'Electrification) qui instaure un prélèvement sur les recettes des distributeurs reversé au profit de l'équipement des communes rurales

Certains principes issus des temps fondateurs du secteur électrique français perdurent : les communes sont toujours autorités concédantes de la distribution d'énergie et l'instauration du FACE en 1936 préfigure la solidarité nationale.

À la Libération, la loi d'Avril 1946 marque un tournant décisif dans l'évolution du secteur énergétique

L'énergie devient une industrie centrale pour la reconstruction et la politique industrielle du pays

1945 : un secteur de l'énergie en difficulté à la sortie de la guerre

1945



Production d'électricité de 17 TWh (20 TWh en 1938, vs 550 TWh en 2011)

2800 entreprises dans le secteur de l'énergie

Loi du 8 avril 1946 nationalisant le secteur de l'énergie

1946



Plus que 350 entreprises dans le secteur de l'énergie



Création de EDF GDF

Une loi qui nationalise les secteurs de l'électricité et du gaz sans remettre en cause le statut des collectivités locales

- Suite à la Libération, l'Etat nationalise de nombreux secteurs de l'économie dans une logique de reconstruction du pays. Le secteur de l'énergie n'échappe pas à la règle: **la loi du 8 avril 1946 nationalise l'électricité et le gaz**
- Dès lors, l'Etat devient le garant de la distribution d'énergie
- Malgré tout, certaines régies, Sociétés à Economie Mixtes et les SICAIE sont maintenues sur leur territoire et sont désormais dénommées les **DNN** (Distributeurs Non Nationalisés) ou **ELD** (Entreprises Locales de Distribution)
- Ces dernières restent indépendantes pour différentes raisons: production limitée à 8MW, situées dans des zones reculées ou trop peu denses, ou au contraire parce que déjà très bien implantées sur leur territoire (Bordeaux)
- Malgré la Nationalisation de l'électricité et du gaz, **la loi du 8 avril 1946 ne remet pas en cause le pouvoir concédant des communes**
- Cependant, celles-ci se voient imposer de fait un **concessionnaire unique: EDF**
- Pour les communes s'étant déjà organisées en régies, ces dernières peuvent faire le choix de se maintenir ou au contraire d'attribuer la concession à EDF. Malgré tout, les collectivités restent propriétaires des installations situées sur leur territoire



Avec la loi de 1946, les communes gardent leur pouvoir concédant même si elles n'ont plus qu'un choix unique de concessionnaire : EDF GDF. Le contexte économique a certainement joué un rôle: la reconstruction du pays étant jugée indispensable, c'est la nationalisation qui a été le moyen privilégié par l'Etat pour relancer un pays exsangue.

De 1946 à 1990 : les grands chantiers nationaux

Dans une période de développement des parcs hydroélectrique et nucléaire, les ELD sont plus en retrait

De grands projets de développement des réseaux et des moyens de production voient le jour. EDF-GDF est l'un des fers de lance de la politique industrielle française, sur notre territoire comme à l'exportation

Trente Glorieuses et investissements dans la production et les réseaux

Electricité :

- Construction et développement du réseau de transport
- Construction de grands projets hydroélectriques jusqu'au début des années 1960

Gaz :

- Découverte de gisements de gaz naturel (France métropolitaine, Algérie)
- Construction de gazoducs
- Développement du GNL



Le service public de distribution de l'électricité et du gaz apparaît de plus en plus comme un service public national et non plus local

Choc pétrolier des années 1970 et programme nucléaire

Lancement du programme nucléaire :

- Les deux chocs pétrolier de 1973 et 1979 vont encourager la France à investir massivement dans un programme nucléaire national
- EDF GDF est présenté comme un champion national, vecteur de progrès et d'énergie accessible à tous pour un coût faible



Le secteur énergétique est centré sur de grands programmes nationaux (nucléaire) où les collectivités restent plus en retrait (faibles enjeux pour les ELD)

La décentralisation et le retour des collectivités locales sur le devant de la scène

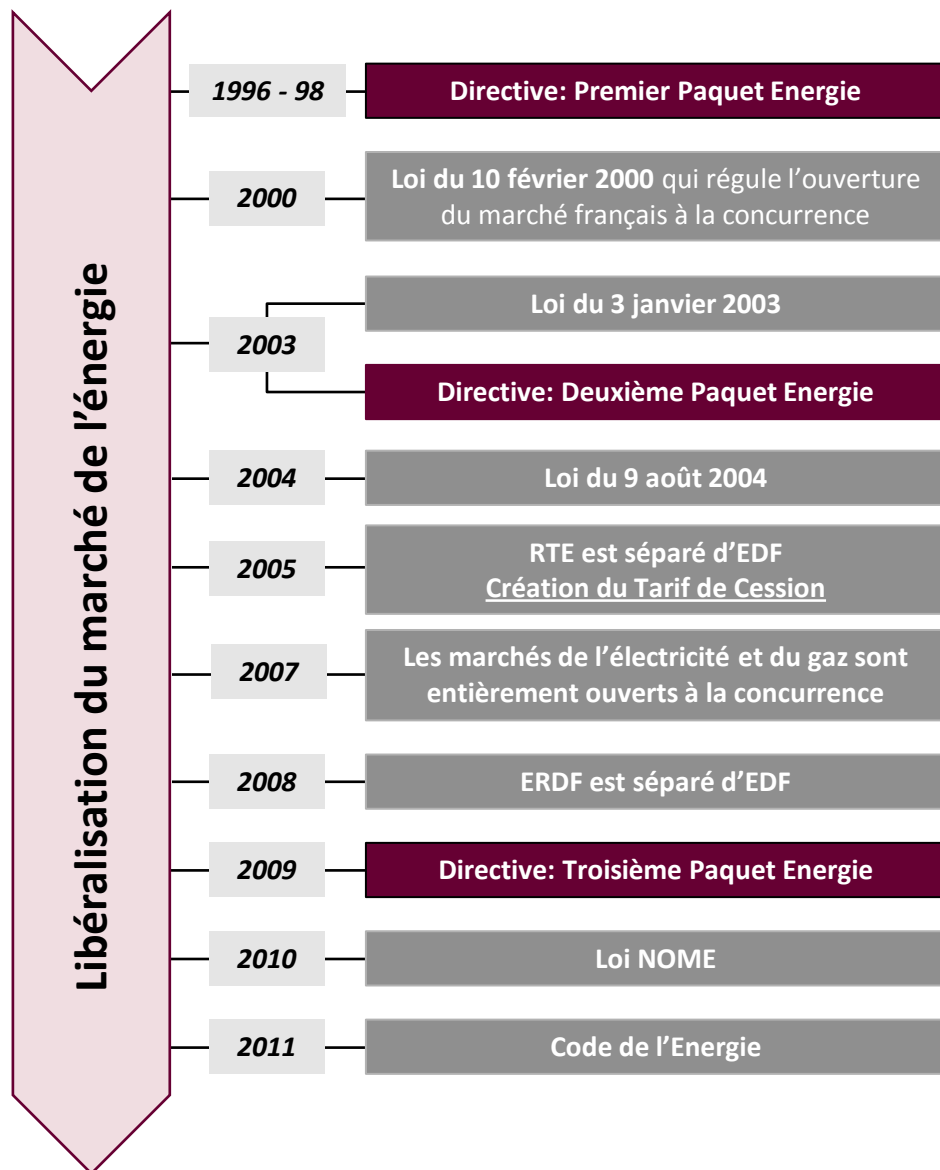
- Dans les années 1980, 14 000 contrats liaient EDF aux autorités concédantes, certains vieux de presque 70 ans, sans jamais être renouvelés
- La Décentralisation, la montée en puissance de la Commission Européenne (mise en place du marché unique) entraînent la rédaction de nouveaux cahiers des charges
- Par ailleurs, le statut des ELD peut évoluer à partir de 1987, avec la possibilité d'attribuer des concessions aux Sociétés d'Economie Mixte (SEM)



Les communes se réapproprient leur statut d'autorité concédante, après de longues années de quasi oubli

Vers la fin des années 1990, le processus de libéralisation du secteur énergétique s'amorce

Atypiques dans le paysage énergétique européen, les ELD parviennent à se maintenir dans un paysage en recomposition



Une libéralisation du secteur de l'énergie orchestrée par l'Union Européenne:

- Le processus de libéralisation est entamé en 1996 avec la Première Directive. La libéralisation doit contribuer à renforcer la sécurité d'alimentation
- D'autres directives suivront: sur le marché du gaz en 1998, puis en 2003 et enfin en 2009 (Deuxième et Troisième Paquet Energie) pour l'électricité et le gaz

Une ouverture à la concurrence qui s'impose en France:

- La **loi du 10 février 2000** qui transpose la directive de 1996 entraîne la séparation des activités de production, transport, distribution et de fourniture de l'électricité
- Dans cette optique, la **séparation comptable de RTE** (Transport) et EDF est effective en 2005, ainsi que celle d'ERDF (Distribution) en 2008
- En 2005, les contrats bilatéraux d'approvisionnement électricité par EDF des entreprises locales de distribution sont réglementés et leurs prix fixés par le **Tarif de Cession**.
- La libéralisation du secteur se fait par étapes de 2000 jusqu'en 2007 où il est totalement ouvert à la concurrence
- Afin de répondre aux exigences européennes et de renforcer l'ouverture du marché à la concurrence, la **loi NOME** crée des dispositions facilitant le développement d'opérateurs alternatifs

Avec la libéralisation du marché, le paysage électrique et gazier se recompose

Dans ce contexte, les Entreprises Locales de Distribution amorcent une réflexion sur leurs métiers

Loi du 10 février 2000: une loi qui modernise profondément le service public de l'électricité en séparant les quatre activités ...

Production

- La loi du 10 février 2000 ouvre la production et la fourniture d'électricité à la concurrence
- Cette ouverture à la concurrence se fera progressivement entre 2000 et 2007

Transport

- En France, le transport d'électricité est un service public qui reste sous le monopole d'un seul Gestionnaire du Réseau de Transport (GRT): **RTE** (Réseau Transport Electricité), filiale du groupe EDF et SA depuis 2005

Distribution

- On trouve plusieurs GRD : le principal est **ERDF** (Electricité Réseau Distribution France) présent sur 95 % du territoire
- Les 5% restants sont gérés par les **DNN** (Distributeurs Non Nationalisés) plus connus sous le nom d'**ELD**

Fourniture

- La loi du 3 janvier 2003 entraîne la fin de la spécialisation de la production et de la fourniture de EDF et GDF, qui peuvent ainsi tous deux produire/fournir de l'électricité ou du gaz indistinctement
- La fourniture devient donc une activité concurrentielle, tout comme la production

... Incitant les maillons locaux à revisiter peu à peu leur positionnement sur la chaîne de valeur

- Le service public de l'électricité est organisé par l'Etat et les communes ou leurs établissements publics de coopération
- **Les communes se voient donc confirmer leur mission de contrôle du service public concédé.** Elles disposent également de nouveaux outils de politique énergétique locale (production locale d'ENR, cogénération)
- La loi du 10 février 2000 prévoit une **ouverture progressive du marché de l'électricité**, en permettant aux gros consommateurs (grands sites industriels de 2000 à 2003), puis aux clients non résidentiels (2004), puis enfin à tous les clients (2007) de choisir leur fournisseur d'électricité
- Donc depuis 2004, les collectivités locales ont la possibilité de changer de fournisseur d'électricité si elles le souhaitent
- **Les ELD qui avaient avant tout des activités dans la distribution d'électricité commencent progressivement pour certaines d'entre elles à se tourner vers la fourniture, activité également ouverte à la concurrence**

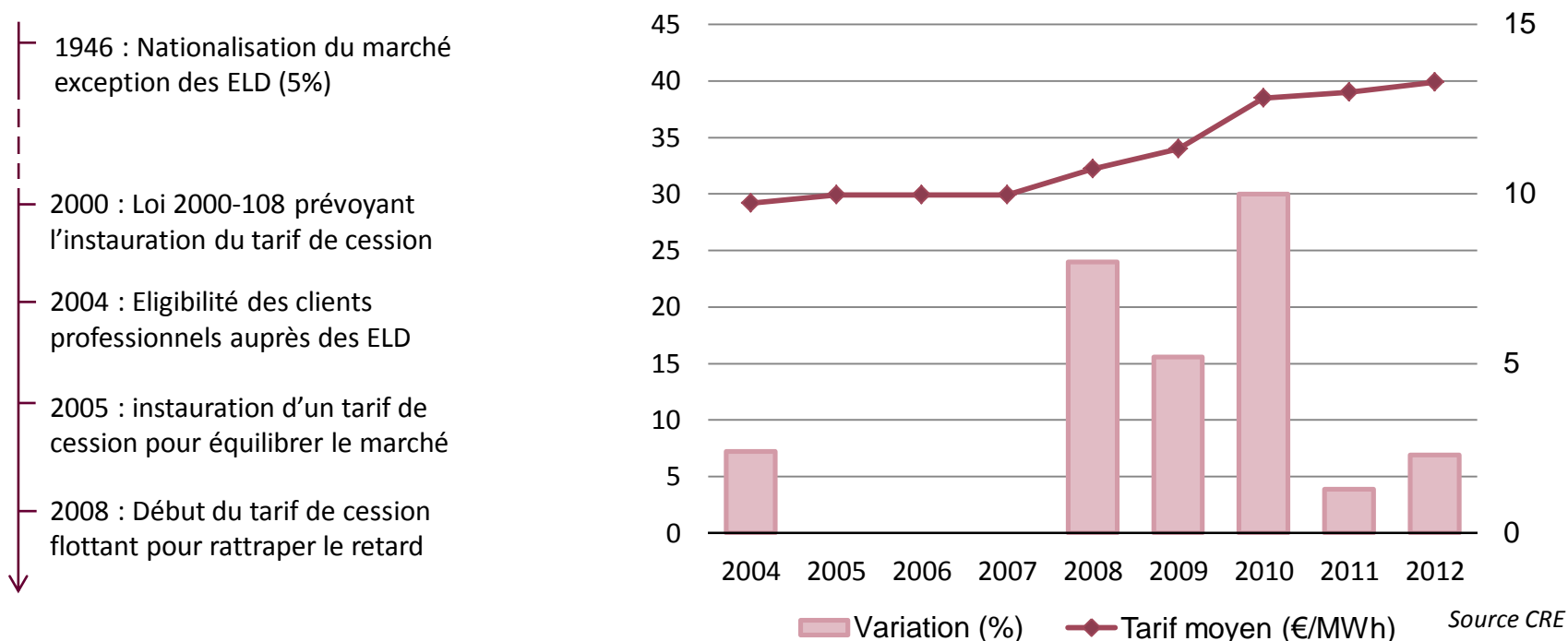
Dans cette phase de recomposition, certaines ELD disparaissent ou se consolident. Elles amorcent une diversification horizontale (services) et/ou verticale (fourniture, production). À de multiples reprises, les outils de leur maintien (tarif de cession) ont paru menacés mais ont toujours perduré. La loi NOME, dernière étape de la libéralisation, commence à ouvrir le chantier de leur maintien dans un environnement 100% marché.

Entre 2000 et 2012, l'approvisionnement des ELD par le Tarif de Cession a été réglementé

Depuis 2005, à chaque réforme, le Tarif de Cession est dit menacé mais s'est toujours maintenu

- Les tarifs de cession de l'électricité aux ELD ont été régulés suite à la loi de réforme du marché de 2000 et à l'instauration du TRV.
- Auparavant les contrats étaient signés de gré à gré entre les ELD et EDF.
- Depuis 2008 et l'ouverture du marché au x clients professionnels, la CRE révisé annuellement les tarifs pour limiter leur marge et ainsi éviter des prix « prédateurs » de la part des DNN. (délibération de la CRE du 8 janvier 2004).

Variation des tarifs de cessions moyens depuis 2005



Le Tarif de Cession a plusieurs fois été dit menacé, ce qui incite les opérateurs à réfléchir à leur stratégie au-delà de 2015-16, date à laquelle il devrait disparaître pour les clients industriels et tertiaires.

La loi NOME ouvre indirectement le chantier de l'évolution des ELD

La loi officialise certains risques sur leur approvisionnement et pose les bases de leur ancrage juridique

Loi NOME, Tarifs Réglementés de Vente et Tarifs de Cession (12/2010)

Le principal objectif porté par la **loi NOME** est de renforcer l'ouverture à la concurrence du marché de l'électricité.

La loi NOME prévoit le maintien des **Tarifs Réglementés de Vente** (TRV) pour les petits consommateurs (Tarif Bleu) et la suppression de ces mêmes TRV pour les grandes et moyennes entreprises (Tarifs Vert et Jaune) d'ici fin 2015.

Si la suppression des Tarifs Vert et Jaune est a priori acquise, une remise en cause du Tarif Bleu à destination des clients consommateurs paraît beaucoup moins probable en l'état.

En 2005, un décret a instauré le principe de **Tarifs de Cession** à destination des ELD pour la fourniture de leurs clients aux Tarifs Réglementés de Vente. Ils offrent la possibilité pour les ELD de fournir leurs clients à un tarif réglementé (Bleu, Jaune, Vert).

Ces Tarifs de Cession sont appliqués par le fournisseur historique (EDF).

1. L'ouverture du marché: une menace pour les Tarifs de Cessions ?

- La loi NOME prévoit la suppression des Tarifs Jaune et Vert pour les grandes et moyennes entreprises avant fin 2015 au plus tard
- Cette disposition ne remet pas en cause les TRV à destination des consommateurs (Tarif Bleu).
- **Les Tarifs de Cession, source d'approvisionnement pour les ELD, ne semblent cependant pas être remis en question pour le moment. Mais la question de leur pérennité au-delà de 2015 est aujourd'hui posée.**

2. Des ELD légitimées par la loi NOME ?

- **L'article 24** de la loi NOME prévoit la possibilité pour les ELD de prendre la forme juridique de **société publique locale**. Une société publique locale est une société anonyme dont le capital est intégralement détenu par des collectivités territoriales. Elle n'a de comptes à rendre qu'auprès de ses actionnaires et agit dans le périmètre de son territoire.
- Cette disposition a pour conséquence d'ancrer et de consolider la présence des ELD. Dans le cadre de l'ouverture à la concurrence, cela signifie donc que les collectivités pourraient être amenées à librement gérer leurs activités de distribution d'électricité, en regroupant leurs activités par exemple.
- **Cette disposition pourrait donc être un moyen d'ancrer un peu plus les ELD dans les territoires, pour les pérenniser.**

Une première piste de pérennisation des ELD est proposée avec les Services Publics Locaux, mais d'autres fronts réglementaires susceptibles de les déstabiliser doivent être surveillés.

Deux fronts réglementaires sont susceptibles de changer l'activité des ELD dans les années à venir

Le modèle ELD attire des communes désireuses de le dupliquer mais une directive européenne pourrait le bousculer



Un projet de directive européenne Concessions de Service

Le texte

- Projet depuis 2011 et qui devrait être examiné courant 2013
- Le projet vise à « normaliser » le cadre du renouvellement des concessions de services (eau, énergie, transport, services culturels, déchets, éclairage public etc...) afin de:
 - Améliorer la transparence sur leur attribution
 - Renforcer la réciprocité commerciale en Europe
 - Se prémunir contre des risques de favoritisme national

Les impacts

- **Indirectement, la directive favoriserait une vague de mise en concurrence des concessions actuelles de distribution**
- **Dans le même temps, les ELD en place pourraient être fragilisées par une mise en concurrence**

Les réactions

- En France, un tel projet mènerait à une remise en cause du statut d'ErDF et de GrDF.
- Le projet suscite une vive émotion en France et en Allemagne. Les deux pays souhaitent que le secteur énergétique (électricité et gaz) soit exempté.
- Certaines déclarations du rapporteur, Philippe Juvin, français, laissent entendre que l'énergie pourrait être exemptée. Néanmoins, le texte est difficilement maîtrisable. La dernière directive à connotation énergie a fait l'objet de plus de 1800 amendements.



Une question prioritaire de constitutionnalité (QPC)

L'initiative

- Le président du Comité de Liaison des Energies Renouvelables a déposé une QPC pour contester la constitutionnalité de l'article 23 de la loi de 46 sur la nationalisation. Est en cause notamment l'impossibilité pour une commune de recréer une régie de distribution d'énergie.
- En avril 2011, le tribunal administratif a accepté de transmettre la QPC au Conseil d'Etat de la saisine du Conseil Constitutionnel.

Les impacts

- **La censure de l'article pourrait conduire à modifier la position d'ErDF et GrDF**
- **Il est probable que ses effets seraient complexes et que la QPC ouvrirait un chantier législatif très lourd.**

Les enjeux

- La QPC actuellement à l'étude montre l'appétit de certains envers le modèle ELD.
- En un sens, elle vise à réitérer le précédent de la Ville de Paris dans l'eau qui a remunicipalisé l'activité eau en créant la régie municipale Eau de Paris.
- Pour autant, une telle censure ouvrirait un chantier législatif complexe sur le renouvellement des concessions énergétiques dont il est impossible de dessiner aujourd'hui les contours.

Le modèle ELD séduit mais les initiatives en cours pourraient ouvrir des chantiers législatifs complexes.

Entretien avec Yves Raguin, chef du service ELD de la Fédération Nationale des Collectivités Concédantes et Régies



Le rendez-vous avec un expert :

Entretien avec Yves Raguin, chef de service ELD à la FNCCR

Sia Partners : Pouvez-vous nous décrire en quelques mots la FNCCR, son histoire, son rôle et ses objectifs ?

Yves Raguin : La FNCCR a vu le jour le 29 Janvier 1934 par la volonté d'élus locaux souhaitant défendre les intérêts des communes dans le développement de l'électrification. Son premier fait d'arme survint deux ans plus tard avec la création du Fond d'Amortissement des Charges d'Electrification (FACÉ), censé contribuer au développement de l'électrification des zones rurales grâce à un fond de péréquation. Par la suite, la loi du 8 Avril 1946 sur la nationalisation de l'électricité et du gaz a renforcé le rôle de cette fédération.

Aujourd'hui, la FNCCR emploie 32 personnes et a 800 adhérents dont environ 400 régies d'eau et 100 syndicats d'énergie. Nos adhérents s'impliquent également dans des activités de réseau au sens large qui dépassent le seul cadre de l'énergie (télécoms, eau, etc...). Notre rôle est de représenter et défendre les intérêts de nos adhérents devant différentes institutions et organisations. Par exemple, la FNCCR intervient régulièrement devant le Sénat, l'Assemblée Nationale, la CRE ou encore la CEDEC, une association européenne d'ELD. La fédération doit également remplir une mission de défense des intérêts des particuliers avec dernièrement par exemple l'automatisation de l'application des Tarifs de Première Nécessité (TPN). La FNCCR, par nature, rassemble des élus et des représentants de collectivités. Depuis sa

fondation, elle a vocation, contrairement à d'autres, à se positionner pleinement dans le débat politique.

Sia Partners : Quelle est votre opinion sur l'impact des évolutions réglementaires européennes et françaises (ouverture du marché de l'énergie, loi NOME, fin des tarifs TRV...) sur les ELD ?

Yves Raguin : La conjoncture actuelle est difficile pour les ELD. Avec l'ouverture des marchés de l'énergie, les ELD voient se renforcer la concurrence sur leur territoire. Le principe de territorialité auquel elles sont soumises ne leur permet pas dans l'état actuel d'offrir des tarifs au TRV à nouveaux clients en dehors de leur territoire. Ainsi, leur portefeuille de clients risque de se réduire inexorablement. Par ailleurs, la prochaine disparition des Tarifs Réglementés de Vente (TRV) Jaune et Vert va entraîner une diminution probable de la marge des entreprises de distribution de l'énergie. Les ELD vont devoir trouver des alternatives pour préserver leurs revenus.

Sia Partners : Cela passe-t-il par une diversification de leur activité ?

Yves Raguin : Avec la disparition des TRV, les ELD vont devoir trouver de nouvelles sources d'approvisionnement en énergie afin d'assurer leur pérennité. Une solution est de posséder un parc de production d'énergie. Aujourd'hui, l'hydroélectricité représente une bonne opportunité car le renouvellement à venir des concessions pourrait permettre à des ELD d'asseoir leur

position sur des actifs de production. Par ailleurs, la technologie est accessible à des exploitants de taille modérée et les barrières à l'entrée sont maîtrisables. L'approvisionnement en énergie va constituer un enjeu stratégique majeur ces prochaines années pour les ELD.

Sia Partners : Et quelle solutions peuvent envisager les ELD pour lever le principe de territorialité ?

Yves Raguin : Plusieurs solutions existent comme former une SPL (Société Publique Locale) en se rapprochant d'une autre ELD ou bien d'adosser la régie à un syndicat de l'énergie. Ces solutions parmi d'autres permettent, sinon de s'affranchir du principe de territorialité, au moins de regrouper des ELD et de créer des synergies sur des portefeuilles plus gros. Entrer dans un regroupement est alors une première action au service d'une stratégie plus globale. Prenons l'exemple d'Hydrocop. Les ELD participant à ce projet se positionnent pour le renouvellement des concessions hydroélectriques. A terme, certaines envisagent même leur indépendance énergétique au niveau de l'approvisionnement. Le regroupement leur donne plus de poids pour mener à bien ces projets.

Sia Partners : Quelle est votre vision de certaines évolutions réglementaires à venir ?

Yves Raguin : L'horizon réglementaire est relativement incertain. Nous suivons

attentivement les discussions sur la directive européenne Concessions de Services et le traitement de la Question Prioritaire de Constitutionnalité par le Conseil d'Etat. En ce qui concerne la directive, il semble que la distribution d'énergie reste protégée par le droit exclusif mais nous restons très vigilants sur les amendements. Il y en a eu 1800 sur la directive Efficacité Energétique et il n'y en aura pas moins sur celle-ci! La Question Prioritaire de Constitutionnalité pourrait ouvrir des chantiers législatifs importants et reconfigurer la distribution d'énergie. Nous pensons toutefois que ce sujet mettrait plusieurs années à aboutir.

Sia Partners : Considérez-vous que les outils actuels de péréquation permettent de faire face aux futures évolutions des systèmes et des missions des opérateurs de réseaux ?

Yves Raguin : La péréquation est un système de répartition de la valeur efficace et qui a fait ses preuves par le passé. Nous y sommes très attachés et nous participons activement aux discussions sur les évolutions de ces outils. Nous en craignons une reprise en main par l'Etat et la mise en œuvre d'une programmation des investissements, à l'image de ce qui se pratique pour la production. Ces évolutions seraient susceptibles de rogner les dotations des outils actuels (FACÉ et FPE) et de rendre l'allocation des fonds moins souple et moins efficace.



Le point sur le contexte réglementaire

B. Financements & responsabilités

Le modèle d'affaires des Entreprises Locales de Distribution repose sur de multiples compétences

Distribution, Fourniture au Tarif Réglementé de Vente, Fourniture en offre de marché, autres services

	Cœur de métier		Diversification	
	Distribution	Fourniture au Tarif Réglementé de Vente	Fourniture en offre de marché	Autres services
Contraintes formes juridiques	Cœur de métier des ELD	Cœur de métier des ELD ayant choisi de le faire	Peut nécessiter la création d'une filiale de droit privé	Peut nécessiter la création d'une filiale de droit privé
Sources de revenus standard	TURPE (électricité) Tarifs de distribution (gaz)	Tarifs réglementés de vente électricité / gaz	Contrats de fourniture à prix fixé selon conditions de marché	Selon prestations: téléphonie, éclairage etc...
OPEX	Opération & Maintenance réseau	Approvisionnement à prix réglementé (électricité)	Stratégie d'appro à construire selon marché électricité / gaz	Selon service
CAPEX	Répartition investissements avec autorité concédante selon régime urbain ou rural	Fourniture au Tarif Réglementé de Vente	Selon stratégie d'appro, investissement dans centrales détenues en propre	Selon service
Dispositions spécifiques	Fonds de Péréquation de l'Electricité (FPE) pour soutenir les distributeurs structurellement en déficit après collecte du TURPE	Dans l'électricité, le tarif de cession garantit l'approvisionnement des ELD pour la fourniture aux TRV		

Le cœur de métier des ELD est réglementé, ce qui les soumet à des risques importants dans un contexte législatif mouvant et les pousse vers une stratégie verticale de sécurisation ou une stratégie horizontale de diversification.

L'organisation de la distribution d'énergie repose sur un partage des responsabilités entre l'autorité concédante (la commune) et le distributeur (opérateur national ou ELD)

	Nature	Missions	Responsabilité financement	Sources de financement	Sources complémentaires de financement
Autorité concédante	Commune, éventuellement regroupée en Syndicat d'Énergie	Maîtrise d'ouvrage du développement, Contrôle du concessionnaire, Propriétaire des actifs	<u>En régime rural</u> : finance les investissements de développement	Fiscalité locale, en particulier sur l'énergie	Fonds d'Amortissement des Charges d'Électrification (FACÉ)
Concessionnaire	Gestionnaire du réseau de Distribution: opérateur national ou ELD sous statut Régie intéressée ou directe, SICAE, Société d'Économie Mixte etc...	Opération, Maintenance, Renouvellement, Comptage	Finance toujours le renouvellement du réseau <u>En régime urbain</u> : finance les investissements de développement	TURPE (électricité) Tarif Distribution gaz adapté à chaque ELD	Le Fonds de Péréquation de l'Électricité couvre les déficits structurels de l'insuffisance du TURPE dans certaines zones rurales

L'organisation juridique de la distribution d'énergie n'est pas fondamentalement différente dans le cas des ELD. Tout au plus, les tarifs de distribution gaz sont adaptés aux ELD et des outils de financement de la péréquation ont été mis en œuvre.

La diversité des statuts juridiques des ELD résulte essentiellement du maintien et de l'aménagement au fil des années des structures juridiques créées avec le développement des réseaux (ex: SICAE, Société d'Intérêt Collectif Agricole d'Électricité, dont la création a été rendue possible par la loi de 1920 dans l'optique de faciliter l'électrification rurale en permettant aux agriculteurs d'investir eux-mêmes)

Les communes pour lesquelles la distribution est assurée par une ELD le sont pour des raisons historiques. Dans la mesure où elles sont généralement présentes au capital de l'ELD, ces communes peuvent être attachées à ce modèle qui leur procure un plus grand contrôle sur la distribution locale d'énergie.

La fourniture d'électricité et de gaz au tarif réglementé de vente par les ELD est rendue possible par des dispositions spécifiques

Approvisionnement

Electricité

- L'approvisionnement des ELD pour la fourniture au tarif réglementé se fait par le biais d'un **contrat réglementé EDF / ELD, où le prix de l'électricité correspond au « Tarif de Cession » (TC)**
- La marge des ELD a été comprimée par des revalorisations successives du TC

Gaz

- Les ELD doivent prévoir leurs approvisionnements en gaz par des contrats avec des producteurs et des achats sur les marchés de gros

Fourniture au détail

Electricité

- Le Tarif réglementé de vente est le même sur l'ensemble du territoire
- Pas d'aménagement pour les ELD
- Les ELD ont le monopole de la fourniture au TRV sur leur territoire mais ne peuvent en sortir (principe de territorialité)

Gaz

- Le **Tarif Réglementé de Vente est adapté à chaque ELD** (fixé par arrêté après avis de la CRE)
- Il est construit pour couvrir les coûts d'approvisionnement et laisser une marge commerciale « raisonnable »

La pression européenne pour la disparition des tarifs réglementés de vente fait régulièrement planer le doute sur la pérennité de ces dispositions spécifiques qui permettent aux ELD (en particulier aux plus petites) de se maintenir.

Mécanismes de péréquation

Le Fonds d'Amortissement des Charges d'Electrification (FACÉ)

En 1933, des collectivités locales se regroupèrent pour former la Fédération Nationale des Collectivités Concédantes et des Régies (FNCCR). Leur proposition de créer une caisse de compensation afin d'apporter une aide financière à la distribution rurale à partir des ressources de la distribution urbaine entraîna la création du FACÉ en 1936.

L'électrification rurale et le Fonds d'Amortissement des Charges d'Electrification (FACÉ)

- La distribution d'électricité est soumise à **un régime urbain et un régime rural**. Dans ce dernier, ce sont les collectivités qui financent le développement du réseau de distribution
- Créé en 1936, le **FACÉ** verse des subventions aux collectivités, maîtres d'ouvrage des travaux d'électrification rurale
- Les ressources du FACÉ proviennent d'une contribution annuelle des GRD(EDF à 95% + ELD)
- Les aides sont réparties par les ministres de l'agriculture et de l'énergie, après avis du conseil du FACÉ, et sont évaluées en fonction des besoins de chaque département. Puis les départements répartissent les aides entre les collectivités(30 000 communes concernées)
- Les aides du FACÉ sont réparties entre différents programmes:
 - un programme « principal » (extension et renforcement des réseaux basse tension)
 - un programme « environnement » (amélioration esthétique des réseaux)
 - un programme « sécurisation » (résorption des lignes aériennes basse tension en fils nus)
 - un programme spécial « MDE - Sites isolés » (Maîtrise de la demande et production locale d'ENR)
 - un programme spécial « intempéries » (renforcement des ouvrages endommagés par des intempéries)

Mission du FACÉ et organisation du Conseil

Chaque année, le Conseil définit:

- Les enveloppes annuelles d'aides, les répartitions entre départements, la gestion des aides
- Les taux de contribution des distributeurs pour couvrir les aides

Conseil du FACÉ

15 membres

- 5 représentants de l'Etat (ministères de l'énergie, du budget, de l'agriculture...)
- 1 représentant de l'association des départements de France
- 4 représentants des collectivités et des établissements publics maîtres d'ouvrage des travaux
- 1 représentant des organisations agricoles
- 1 représentant des régies ou SICAE
- 3 représentants d'EDF

Le FACÉ a vu son volume augmenter fortement de 468 millions d'euros en 2000 à 581 millions d'euros en 2010

Mécanismes de péréquation

Le Fonds de Péréquation de l'Electricité

L'article 23 de la loi du 8 avril 1946 a exclu de la nationalisation certaines entreprises locales de distribution. Dans le même temps, la même loi a entraîné la création d'un Fonds de Péréquation de l'Electricité

Le Fonds de Péréquation de l'Electricité (FPE)

- **L'article 33 de la loi du 8 avril 1946** a permis la création d'un Fonds de Péréquation de l'Electricité.
- **L'objectif:** alors que les tarifs sont les mêmes sur tout le territoire, les conditions d'exploitations peuvent varier très fortement entre les régions. Les coûts liés à la structure du réseau ou à la consommation peuvent être très différents selon les lieux.
- Une **Formule de Péréquation** a donc été mise en place: chaque distributeur se voit attribuer un solde, et peut ainsi être contributeur ou bénéficiaire. Les distributeurs avec le plus de charges perçoivent des contributions des distributeurs ayant moins de charges.
- L'article sur la FPE a été modifiée à plusieurs reprises :
 - la loi du 10 février 2000 a confirmé le rôle du FPE,
 - le décret du 14 janvier 2004 en précise les contours: pour chaque gestionnaire de réseau de distribution, le FPE est égal à l'écart entre l'évaluation des recettes liées à l'exploitation des réseaux, nette des versements aux gestionnaires de réseaux amonts, et l'évaluation des charges d'exploitation de ces réseaux.

Mission du FPE et organisation du Conseil

- La principale mission du Conseil est d'approuver la formule de péréquation appliquée à chaque distributeur.
- La valeur de ces paramètres est fixée chaque année par un arrêté conjoint des ministres chargés de l'énergie, du budget et de l'intérieur.

Conseil du FPE

12 Membres nommés par arrêté du ministre chargé de l'énergie

- 1 conseiller d'Etat (Président)
- 3 représentants de l'Etat (ministères de l'Intérieur, du Budget et de l'Industrie)
- 3 représentants d'EDF,
- 3 représentants des ELD,
- 2 représentants des autorités concédantes de la distribution publique d'électricité

Le volume annuel du FPE était estimé à environ 8,5 millions d'euros en 2010



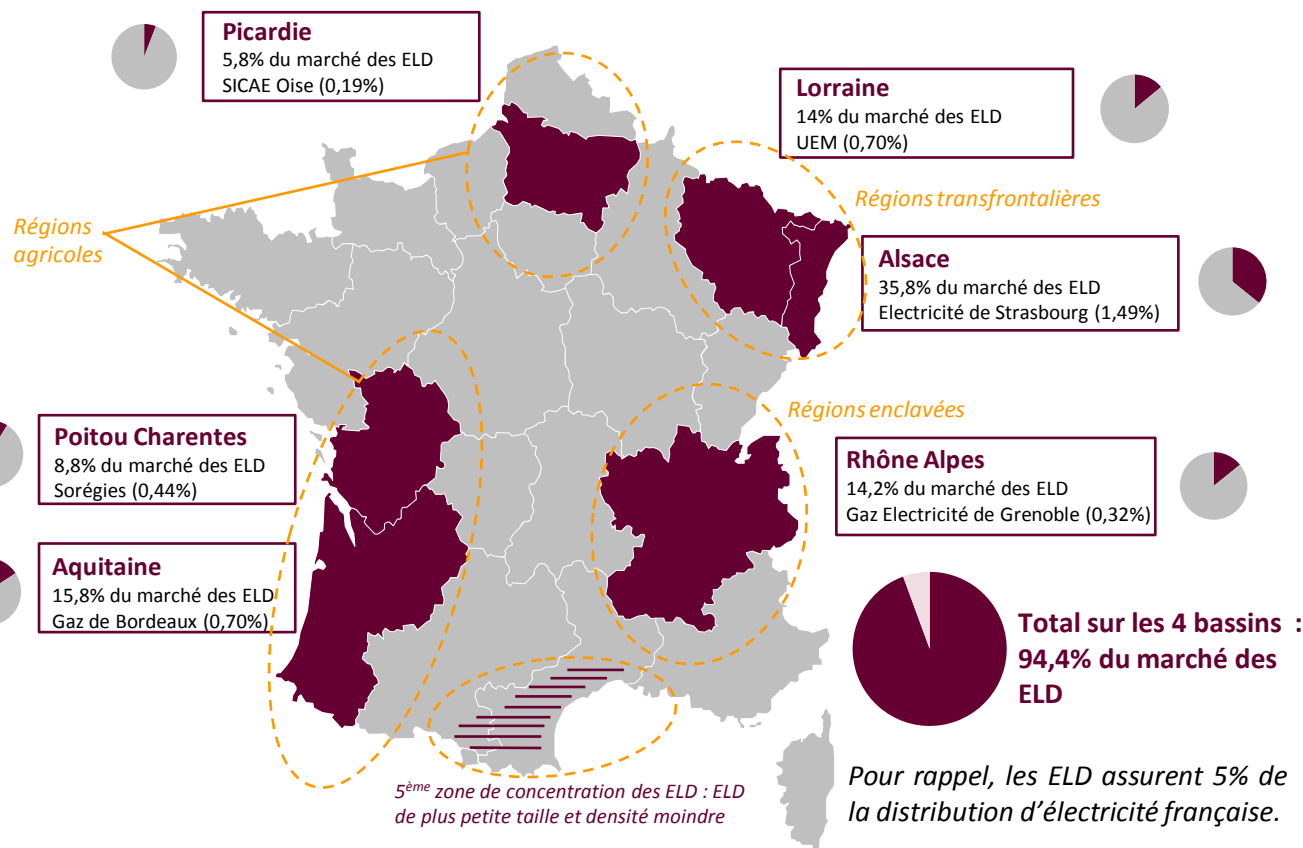
Les ELD au cœur de la politique locale

A. Les ELD : une position privilégiée pour agir en local

Les ELD se concentrent sur les régions historiquement à l'écart

Des raisons historiques ont poussé certaines communes à se doter de régies locales

Les ELD sont aujourd'hui concentrées sur 4 grands bassins historiques



Les bassins historiques des ELD sont dans la majorité des cas des zones où une raison historique les a tenues à l'écart du développement du réseau national :

- Régions transfrontalières
- Régions enclavées
- Régions agricoles : la distribution électrique rurale a du être développée sans appel aux fonds privés.

Historiquement, ces régions ont fait face à des dynamiques énergétiques exacerbées.

De manière naturelle, la création d'une ELD au sein d'une région a ouvert la voie en servant d'exemple: d'autres ELD se sont alors créées à proximité.

Un **réseau de valeur communes entre Collectivités et ELD** a peu à peu vu le jour au sein de ces territoires.

Les ELD se sont implantées dans les régions où l'énergie a représenté une problématique particulièrement clé, et ce à une époque charnière. Ce faisant, elles se sont inscrit profondément et durablement dans le développement de leurs territoires et ont su, au fil des années, devenir un outil indispensable pour les collectivités territoriales.

Les ELD, des acteurs en étroite symbiose avec les collectivités locales

L'actionnariat et la structure de gouvernance des ELD permettent une implication directe des élus locaux

Gouvernance

- La gouvernance des ELD reflète directement sa structure actionnariale: on retrouve parmi les instances dirigeantes les maires, adjoints aux maires et conseillers municipaux.
- Ces acteurs, très ancrés localement, sont en mesure de bien cerner les spécificités de leurs territoires et orchestrent le développement de la politique énergétique au plus près de la réalité du terrain.

Président et vice-présidents:
Sénateur de la région,
Maire de la commune, Elu

Délégués /membres des organes de gouvernance:
Adjoints au maire, conseillers municipaux,
représentants de la collectivité...

A noter : Les collaborateurs d'une ELD sont en majorité titulaires de la fonction publique territoriale mais il peuvent également relever de contrats de droit privé



« Maire de Montdidier, je suis également Président de la régie.

De ce fait, les liens sont très étroits, jusqu'à considérer la régie comme « un service connexe » de

la commune. Si on devait abandonner cette régie, il y aurait un impact économique non négligeable pour la commune.

Pour le financement des projets, il se fait soit par les fonds propres de la régie, soit, pour les projets plus gros, par un recours à l'emprunt ou subventions au niveau de la région, du département voire de l'Europe. Il faut aussi noter que les bénéfices de la ferme éolienne sont réinvestis par la régie communale dans des mesures pour améliorer la qualité des réseaux, le financement du projet ville pilote, des actions d'économie d'énergie ou encore d'autres opérations pour le développement durable. »

Catherine Quignon, Maire de Montdidier

A travers les instances de gouvernance, les communes sont, grâce à leur ELD, maîtres de l'orientation énergétique sur leurs territoires.

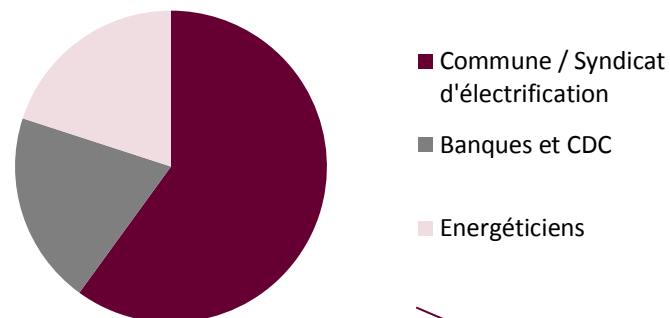
Les ELD, des acteurs en étroite symbiose avec les collectivités locales

L'actionnariat et la structure de gouvernance des ELD permettent une implication directe des élus locaux

Actionnariat

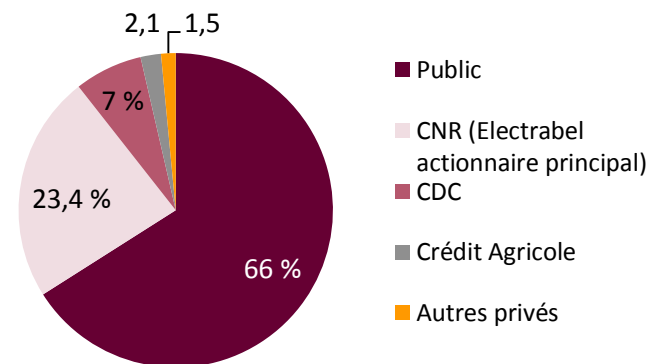
- Si la structure de l'actionnariat des ELD a pu évoluer au cours du temps pour intégrer des parties prenantes extérieures, il n'en demeure pas moins que **les ELD ont toutes été, à l'origine, la propriété de la commune qui les a créé**. Parmi les participations des ELD figure donc systématiquement une ou plusieurs communes correspondant au territoire couvert par l'ELD.
- Une structure d'actionnariat type regroupera les acteurs suivants :
 - La ville ou la commune, avec des niveaux de participations plus ou moins élevés (ex: la ville de Grenoble dispose de 50 % de GEG)
 - La Caisse des dépôts et de Consignations
 - Les grands énergéticiens tels EDF, GDF (CNR),..
 - D'autres acteurs tels les banques, des utilities, des sociétés d'ingénierie disposant d'une expertise pertinente pour l'ELD,... *(uniquement si statut de SEM)*

Structure actionnariale type d'une ELD



soreq
Energies & Communications

ILLUSTRATION



Les communes ou syndicats d'électrification sont impliqués dans les activités et orientations des ELD avec une participation majoritaire.

Entretien avec Frederick Marchand, Société des Régies de l'Arc

SOREA (SOciété des REGies de l'Arc), un acteur savoyard dynamique, de petite taille et proche de ses clients



Le rendez-vous avec un expert :

Rencontre avec Frederick Marchand, Directeur Général de SOREA pour évoquer l'atout de proximité des ELD

Sia Partners : Comment SOREA a-t-il vu le jour ?

Frederick Marchand : SOREA est né de la fusion de 7 régies municipales à l'ouverture des marchés résidentiels en 2007. L'intérêt d'un tel regroupement en Maurienne était de mutualiser des compétences, étendre le territoire et accéder à des économies d'échelle et permettre une diversification des métiers, en particulier dans le développement ENR et des communications électroniques.

Sia Partners : Vous affichez un objectif d'autonomie énergétique. Quels sont les atouts d'une ELD pour y parvenir ?

Frederick Marchand : De par notre structure et notre périmètre d'action très local, nous entretenons d'excellentes relations avec les communes, qui ont un rôle essentiel dans le développement de nouvelles installations de production. En terme de financement, le montage des projets par des filiales de développement dédiées permet un soutien fort des partenaires bancaires rassurés par la qualité des projets, la qualité des partenaires industriels (CNR, CDC). Aucune garantie n'est demandée aux collectivités, qui conservent donc toute leur capacité de financement.

Sia Partners : Suite à l'ouverture du marché, avez-vous choisi d'être fournisseur en dehors de votre zone de desserte ?

Frederick Marchand : Par le constat de la perte de marge sur notre activité de fourniture aux tarifs réglementés et la perspective de perte clientèle induite par la disparition des tarifs professionnels fin 2015 (loi NOME), nous avons fait le choix, pour la commercialisation, de prendre une participation dans la société ENALP, créée en 2006, par nos homologues de Haute-Savoie (régie de Thônes, SEMI de Seyssel) associés à la CNR et au groupe GDF-Suez. L'ambition d'ENALP est de se concentrer essentiellement sur la région Rhône-Alpes, avec pour cœur de cible des clients professionnels ayant une forte connotation locale (collectivités, acteurs du tourisme local, ...). Cette cible sur des clients locaux est cohérente avec notre histoire, notre ancrage territorial, cette proximité et ce relationnel que nous renforçons au quotidien.

Sia Partners : Pourquoi cette forte volonté de concentration sur la région ?

Frederick Marchand : L'ELD est à l'origine d'un service public, elle est attachée à son territoire et c'est selon nous ce qui fait sa force. L'ELD est un réel outil de développement local pour les élus, avec des retombées locales, des services optimisés, adaptés aux besoins.

Sia Partners : Comment SOREA est-elle moteur de l'économie locale ?

Frederick Marchand : La dynamique de développement de

SOREA dans les ENR et les communications électroniques, avec un ancrage territorial fort, permet de soutenir l'emploi local, notamment au sein des entreprises de travaux publics et autres corps de métiers exigés lors de la réalisation d'investissements sur le réseau (électricité, réseau câblé, fibre optique) ou encore la construction d'ouvrages de production EnR (hydraulique, photovoltaïque). Les excédents générés par nos activités permettent de remonter aux collectivités actionnaires des redevances d'exploitation et des dividendes.

Nous entretenons de bonnes relations avec les communes comme en témoigne le projet du Fort Replaton. La construction d'une centrale solaire à proximité d'un fort historique permet de valoriser notre dynamisme à travers le tourisme local. C'est un projet original alliant l'innovation et de l'histoire.

Sia Partners : Quelle est l'ambition derrière le développement de vos activités de télécommunications ?

Frederick Marchand : Nous sommes persuadés de la convergence des métiers Energies et Communications Electroniques, c'est tout le sens de notre structure en cours de création, FIBREA, qui a pour objectif de « fibrer » la Maurienne. Nous sommes opérateurs de réseau câblé depuis 1993 et avons ainsi acquis les compétences nécessaires en ingénierie, exploitation et maintenance de réseaux de

communications électroniques (câble coaxial, fibre, réseaux hertziens). Le très haut débit est un vecteur de développement industriel et touristique dans une vallée, la Maurienne, qui souffre d'un isolement de plus en plus fort. D'autre part, ce réseau constitue un support de communication décisif dans le déploiement de compteurs communicants mené par SOREA GRD, ainsi qu'au niveau de la télégestion des ouvrages de production, à travers nos filiales HYDREA et SUNALP. SOREA veut aujourd'hui devenir un territoire communicant à énergie positive.

Sia Partners : Pourquoi se lancer dans le solaire via la filiale Sunalp ?

Frederick Marchand : Nous pensons que c'est une technologie d'avenir qui devient mature et qui atteindra bientôt la parité énergétique. Nous avons construit des centrales solaires de petite taille sur des talus de protection, orientés Sud.

Sia Partners : Comment voyez-vous l'avenir de SOREA ?

Frederick Marchand : Nous croyons dans la mutualisation des efforts et notre projet est de travailler en commun avec des ELD de la région Rhône-Alpes : l'objectif est de sensibiliser et fédérer les acteurs pour développer des projets neufs ENR, acheter des actifs, et participer, en partenariat avec un opérateur industriel, au renouvellement des concessions hydroélectriques de la région.

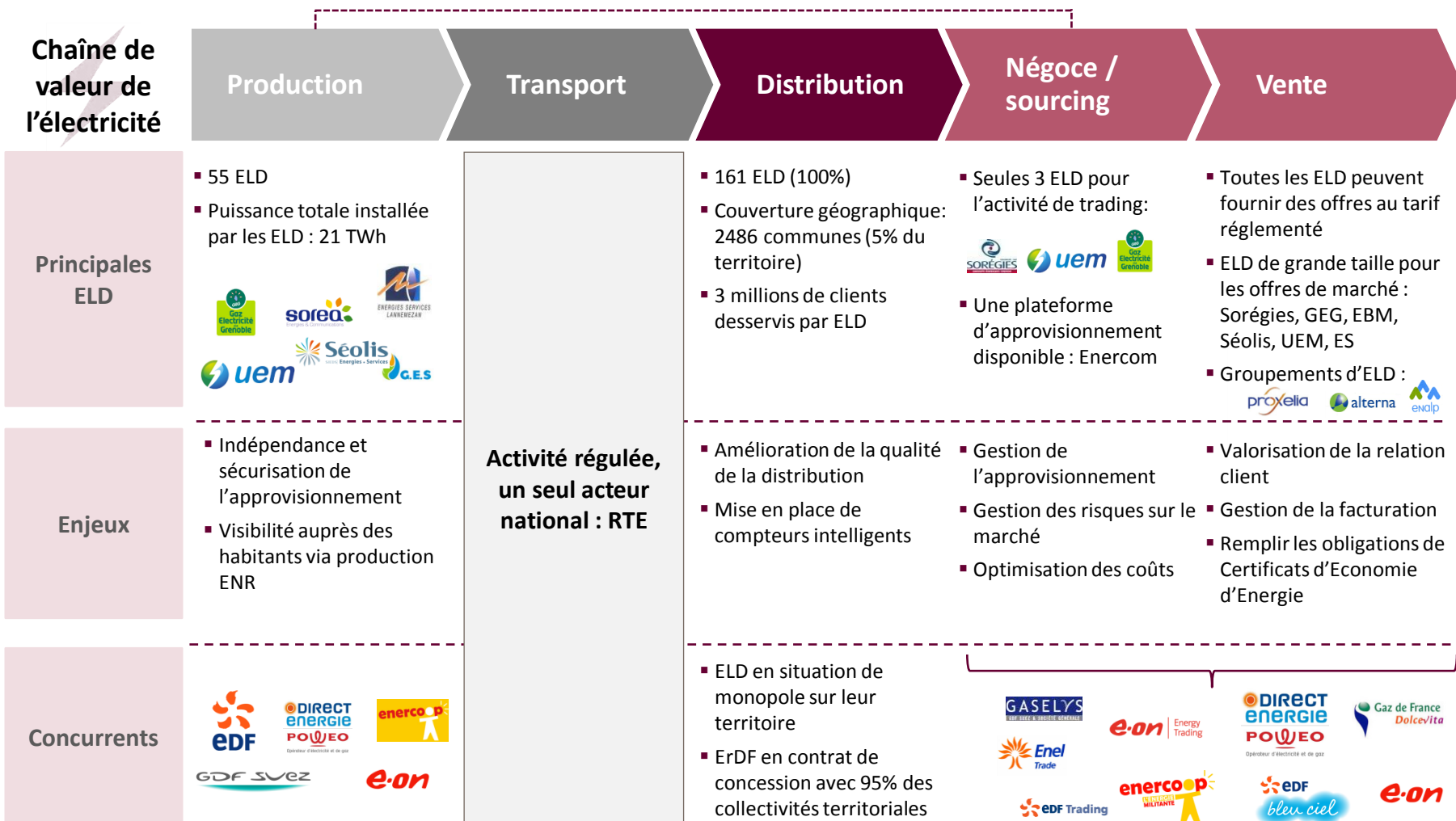


Les ELD au cœur de la politique locale

B. Les ELD : un dynamisme avéré sur leurs territoires

Les ELD sont présentes sur l'ensemble de la chaîne de valeur de l'électricité

Les ELD sont confrontées à des enjeux spécifiques à chaque maillon de la chaîne de valeur



L'intégration verticale complète de la chaîne de valeur permet aux ELD de garder le rôle de l'énergéticien de leur territoire.

Entretien avec Marc Loisel, Directeur Général de SOREGIES 1/2

Retour sur les différentes prises de participations de Sorégies

2005

2006

2007

2008

2009

2010

2011

2012



« La participation au projet Alterna nous permet d'avoir un outil mutualisé de gestion du périmètre d'équilibre. Le syndicat soutient cette société car la mutualisation avec d'autres ELD, même éloignées géographiquement, est un gage d'indépendance. C'est aussi un moyen donné à Sorégies pour améliorer ses services sur son propre territoire. »



« La loi sur la séparation des activités en 2006 mène à la création de SRD le 1er janvier 2008. Afin de démontrer un gage d'indépendance, Sorégies devient un acteur minoritaire. »



« Cette acquisition permet de construire une synergie entre la maintenance, l'installation, ... Nous avons racheté cette entreprise pour devenir installateur énergétique et être capable de vendre des services aval compteur que l'on souhaite développer auprès des clients. Le client est libre de choisir mais toute la palette de services est maintenant disponible chez Sorégies. »



« Ce regroupement permet d'avoir accès à des moyens de production hydraulique, tout en répartissant les risques sur l'ensemble du territoire alors que le potentiel de la région de la Vienne est limité. »



« Sorégies voulait comprendre le modèle économique du marché des énergies vertes. Pour cela, nous avons décidé de prendre des parts dans Enercoop, ce qui nous permet aujourd'hui de participer à l'éveil de ce marché et d'en mesurer le développement »



« L'intérêt de la participation dans ces 2 ELD est la mutualisation. L'éloignement géographique ne nous empêche pas de mutualiser certains outils et méthodes de commercialisation, tels que la responsabilité d'équilibre, le marketing et les services supports. »

« Les participations dans diverses entreprises permettent de partager les risques et de pouvoir monter en compétence » *Marc Loisel, Sorégies*

Entretien avec Marc LOISEL, Directeur Général de SOREGIES 2/2

SOREGIES, ELD indépendante, polyvalente et très dynamique dans sa région



Le rendez-vous avec un expert :

Entretien avec Marc LOISEL, Directeur Général de SOREGIES

Sia Partners : Comment les relations entre SOREGIES et son principal actionnaire, le Syndicat ENERGIES VIENNE, sont-elles articulées?

Marc Loisel : La particularité du Syndicat des énergies de la Vienne réside dans son double rôle, à la fois concédant et actionnaire principal de SOREGIES, ce qui lui confère la possibilité de maîtriser les orientations stratégiques de son concessionnaire et de réinjecter localement tous les bénéfices générés par SOREGIES. La totalité des 269 communes membres du syndicat sont représentées, à hauteur de deux délégués par communes! Tous les projets de SOREGIES sont donc décidés par les élus et visent à servir au mieux le territoire, dans une optique de qualité et de rentabilité.

Sia Partners : Quelles sont vos ambitions dans la production d'énergie ?

Marc Loisel : Notre objectif à 2020 est d'être capable de produire la majeure partie de l'électricité consommée sur le périmètre historique, afin de s'affranchir des risques sur le marché. Notre stratégie est d'atteindre un mix composé de 50% de production par cogénération et 50% d'EnR. Aujourd'hui, nous avons un contrat de soutirage de 200 MW sur la centrale de St Avold exploitée par E.ON, ce qui correspond à 1/3 de la consommation du territoire. Côté EnR, nous avons des

contrats d'approvisionnement avec Hydrocop, SERGIES, Enersiel, Vendée Energies ou encore Solaire Direct dans cette optique.

Sia Partners : Plus précisément, en quoi consiste le projet Ester, que vous réalisez en collaboration avec Solaire Direct ?

Marc Loisel : Nous avons conclu un contrat d'approvisionnement à très long terme en énergie solaire, représentant environ 5% de notre sourcing. Ce contrat s'appuiera sur les tarifs d'obligation d'achat tant que la parité des prix du solaire avec les prix de marché n'est pas atteinte. Au-delà d'un débouché assuré pour l'électricité produite dans le parc solaire, cela permet à SolaireDirect de construire un modèle économique sur 30 ans et non 20 ans et ainsi pouvoir trouver plus d'avantage de projets.

Sia Partners : A la lecture de votre bilan financier, le trading représente une part conséquente de vos activités. Comment avez-vous développé cette compétence ?

Marc Loisel : Après une première diversification dans le gaz, initiée avec succès en 1999, nous avons découvert notre potentiel d'adaptation, ce qui nous a donné envie d'aller pousser d'autres portes. Les salariés, très attachés à l'entreprise, font preuve d'une grande mobilisation, de polyvalence et de

dynamisme, certainement favorisés par la taille de la structure. L'expérience du groupement Trianel (rassemblant initialement les communes d'Aix la Chapelle, Maastricht et Liège) qui se sont regroupées pour être acteur sur le trading, démontre la possibilité d'intervention des ELD comme la nôtre. Notre apprentissage s'est fait par étape : nous avons commencé par des échanges sur le marché de l'électricité, puis lors de l'acquisition de centrale à gaz, il nous a fallu devenir actif sur le marché du gaz puis, tout naturellement, nous nous sommes lancés sur le marché du CO₂. Des récemment, nous avons aussi fait quelques transactions sur le pétrole ! Pour comprendre les risques du marché et y faire face, nous avons adopté une démarche pragmatique en allant voir les méthodes de gestion de risques dans le domaine bancaire.

Sia Partners : Vous êtes actionnaires dans le projet local Center Parcs, ensemble d'équipements de loisir. Quel est l'intérêt de ce type de participation pour une ELD?

Marc Loisel : Pour monter ce projet, les communes avaient besoin de financements par des acteurs privés, et SOREGIES a été naturellement sollicitée. La participation dans ce projet représente non seulement pour nous un axe de

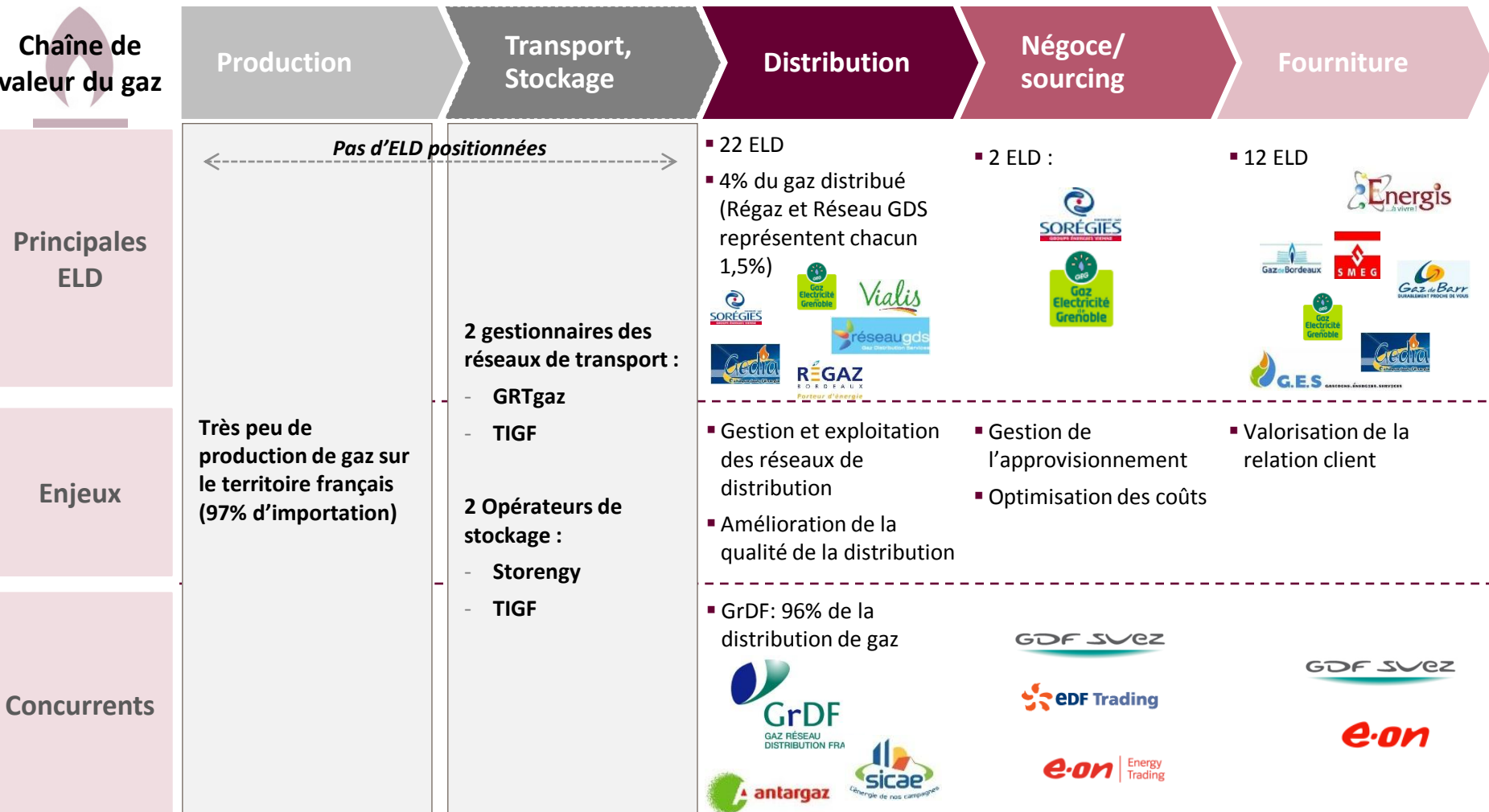
diversification des sources de revenus mais surtout de nouvelles opportunités : en tant qu'actionnaires, nous sommes dans une position privilégiée pour prendre en charge la gestion d'activités connexes autour du parc : développement photovoltaïque, projet biométhane pour le recyclage des déchets, etc.

Sia Partners : quelle est la feuille de route de SOREGIES pour la prochaine décennie?

Au delà de notre ambition dans la production, nous souhaitons développer nos activités dans la commercialisation, notamment à travers Alterna. Le troisième objectif que nous poursuivons est l'extension de notre périmètre d'activités à d'autres concessions. Nous sommes en effet convaincus que la gestion des réseaux est une activité locale. Nous militons fortement pour une ouverture des concessions et pour que notre modèle s'impose car nous le pensons vertueux : la qualité de nos réseaux couplé à notre viabilité économique démontrent que nous avons une taille adaptée de gestionnaire de réseaux. Aujourd'hui, nous rayonnons autour de notre territoire historique, des acteurs énergétiques voisins sont entrés au capital de SOREGIES, concrétisant l'attrait que nous pouvons représenter.

Les ELD sont présentes sur l'aval de la chaîne de valeur gaz

Les ELD sont confrontées à des enjeux spécifiques à chaque maillon de la chaîne de valeur

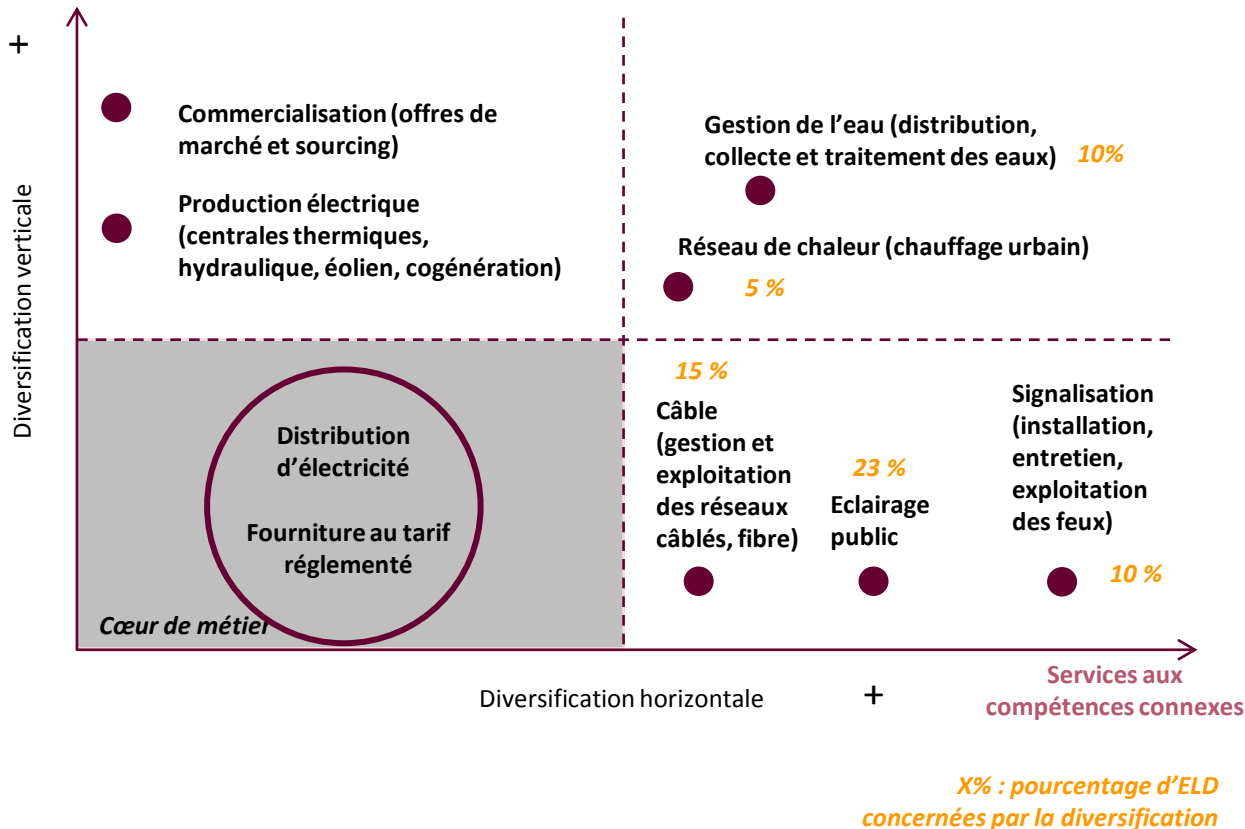


Le marché du gaz est un marché difficile à intégrer qui nécessite une grande expertise sur chaque maillon de la chaîne de valeur. Les ELD sont présentes principalement sur deux maillons : la distribution et la fourniture.

... et ont aussi des activités très diversifiées

Les ELD diversifient aujourd'hui leurs activités au-delà de la chaîne de valeur de l'électricité

Autres métiers de gestion de l'énergie



L'activité historique des ELD est la distribution d'électricité.

Certaines ELD ont pu diversifier leurs activités, profitant notamment de statuts aux périmètres historiquement flous. Elles ont alors étoffé leurs compétences techniques en gestion de réseaux et leur mission de service public local : eau, signalisation, éclairage.

Aujourd'hui, suite à la loi NOME, les marges réalisées sur la distribution et la fourniture sont vouées à être réduites. Les ELD cherchent donc à valoriser d'autres activités pour obtenir des leviers de croissance : la production et le négoce.

En plus d'étendre leur présence dans les métiers de l'énergie, les ELD ont su mettre à profit leurs compétences dans la gestion de réseaux pour accompagner les collectivités locales, qui apprécient de pouvoir se tourner vers un interlocuteur de proximité qui dispose de compétences dans ce domaine.



Les ELD au cœur de la politique locale

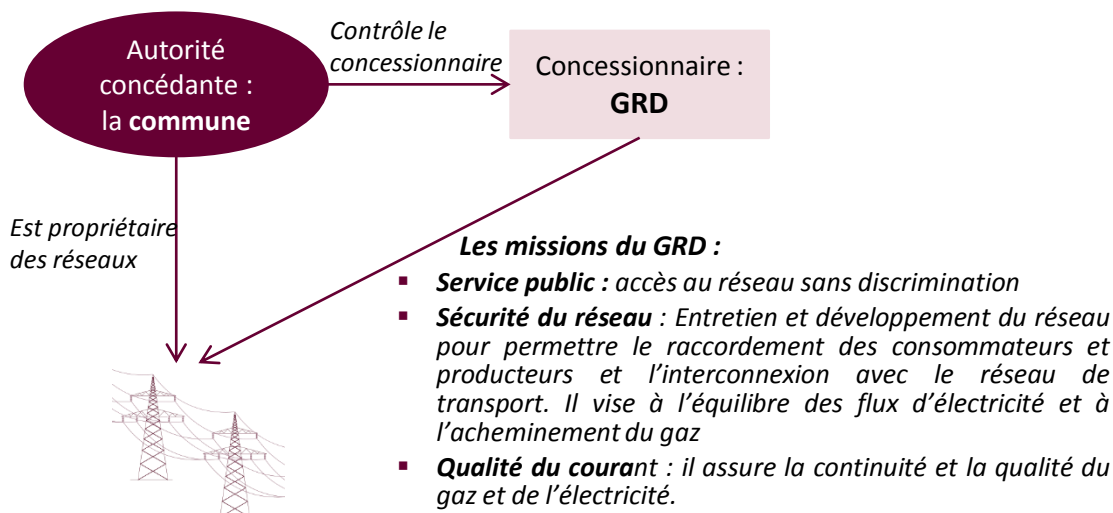
B. Les ELD : un dynamisme avéré sur leurs territoires

→ Focus sur la distribution

La distribution, cœur de métier des ELD

Les enjeux actuels

Le métier de Gestionnaire de Réseau de Distribution



Enjeux

- Performance de l'exploitation et de la conduite : rapidité d'intervention en cas de panne, niveau d'automatisation, alignement avec les autres GRD sur le développement des compteurs communicants ...
- Contraintes de qualité de plus en plus fortes :
 - Contrôle de la CRE
 - Nécessité de communiquer correctement avec les transporteurs
- Intégration des énergies renouvelables intermittentes sur le réseau : les centrales de production d'énergie renouvelable, souvent de petite taille, sont raccordées sur le réseau de distribution, ce qui complexifie le réseau. Les flux sont maintenant multidirectionnels, intégrant des producteurs et des consommateurs.



« L'enjeu principal est le suivant : s'adapter à la transition énergétique et renforcer le rôle du GRD au sein du système électrique de demain avec un pilotage des équilibres dès le niveau de la distribution. En effet, l'arrivée massive d'installations de production ENR diffuses et son corollaire, celle des flux multidirectionnels, génèrent un accroissement de la complexité de la gestion de nos réseaux. Elles imposent donc **une gestion dynamique du réseau et le développement de solutions techniques agrégées**. Cela doit nécessairement s'accompagner d'une montée en compétences très spécifiques. »

Vincent Giraud, Directeur Général de SRD

Les ELD, dans leur métier de GRD, sont soumises à une exigence accrue de qualité sur les réseaux et doivent gérer des réseaux de plus en plus complexes.

Un dynamisme sur leur cœur de métier : optimiser la distribution grâce aux compteurs communicants

Les initiatives locales visent à s'affranchir de la dépendance à l'égard du compteur Linky

Un cadre réglementaire qui contraint les ELD à la modernisation

Réglementation

Compteur évolué : Mise en place de compteurs communicants capables de stocker les informations résultant des mesures et installation de systèmes de transmission de données permettant la circulation rapide et fiable des informations contenues dans les compteurs entre utilisateurs, GRD et fournisseurs.

▪ Décret n°2010-1022 du 31 août 2010

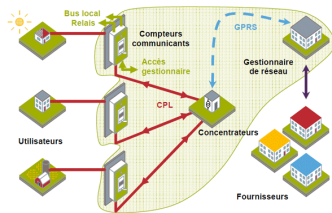
- Les GRD > 100 000 clients, doivent équiper leurs clients de compteurs évolués d'ici 2012
- Pour tous les GRD, 95% des installations doivent être équipées de compteurs évolués en 2020



Obligation pour les ELD d'équiper leurs clients de compteurs communicants

Choix 1

Utiliser la solution Linky, dont l'articulation avec les ELD reste à préciser



Choix 2

Opter pour une solution indépendante qui doit respecter les critères de la CRE

Une pression accrue sur le métier du GRD pour acquérir les compétences des réseaux intelligents

Suivre les évolutions techniques

- **Les réseaux se complexifient et vont nécessiter la mise en place des smart grids:**
 - Les moyens de production décentralisés et intermittents complexifient les réseaux, c'est pourquoi l'introduction des smart grids devient nécessaire
 - Les ELD doivent donc s'efforcer d'acquérir les compétences techniques et opérationnelles pour être capables de gérer un réseau intelligent
 - Faire des expérimentations sur les compteurs communicants permet de développer des compétences
- **Rentabilité du projet Smart grid**
 - Il est légitime que des énergéticiens de taille ELD s'interrogent sur l'opportunité et rentabilité du déploiement des smart grids













Assurer un service public local

- **Les réseaux intelligents pour des enjeux territoriaux**
 - Les réseaux intelligents pourront améliorer la maîtrise de la consommation énergétique, enjeu critique pour des régions comme la Bretagne
 - Les ELD auront des besoins différents vis-à-vis de la technologie smart grid: **intégration multifluide, adaptation à la taille d'une ELD...**
- **Volonté de satisfaire ses clients**
 - La qualité de la distribution est l'attente première des collectivités territoriales. L'ELD au service de ses populations veut donc garder la main mise sur le métier de distributeur

Afin de garder la main mise sur le métier de distributeur, les ELD cherchent à développer leurs propres compteurs communicants.

Un dynamisme sur leur cœur de métier : des compteurs communicants aux réseaux intelligents

Les expérimentations de compteurs intelligents recensées à ce jour parmi les ELD

ELD	Nom	Région d'expérimentation	Nb de compteurs expérimentés	Partenaires technologiques	Partenaires financiers
		Grenoble	GEG est le territoire pour l'expérimentation des compteurs dans le cadre du projet GreenLys		N.C.
		Savoie et Alsace	1000 compteurs	 Indépendants	N.C.
		Vienne	1400 compteurs et 80 concentrateurs	 Indépendants	
		Département Deux-Sèvres	450 compteurs, 16 concentrateurs	N.C.	N.C.
		Alsace	A venir (2013) 1000 compteurs de type Linky		N.C.

Un dynamisme sur leur cœur de métier : des compteurs communicants aux réseaux intelligents

Certaines ELD ont réussi leur pari en faisant le choix de l'indépendance...

ILLUSTRATION

EBM et SOREA se sont associés en juin 2011 pour la mise en œuvre d'un système de comptage communicant multifluide pour l'ensemble de leurs clients. Retour d'expérience un an après le début du projet.

Chaîne de valeur du déploiement des compteurs communicants pour EBM/SOREA



Les bénéfices de la mutualisation EBM/SOREA

- Mutualisation de la plate-forme de communication et du SI
- Compétences partagées : une expertise metering pour EBM et téléconduite pour SOREA



Rencontre avec Frédéric Marchand, Directeur Général de SOREA,
pour échanger sur les expérimentations des compteurs communicants

Sia Partners : Pourquoi avez-vous décidé de faire des expérimentations sur des compteurs intelligents ?

Frédéric Marchand : Avant tout le réseau évolue avec de nouvelles fonctionnalités plus intelligentes, plus communicantes qui permettront de fiabiliser le réseau et diminuer les temps de coupure. Les compteurs communicants permettront aussi à terme de proposer des services d'effacements des clients, afin de participer à la gestion de la pointe électrique.

Nous avons le sentiment que les réseaux vont converger : électricité, gaz, eau, etc. Nous sommes donc particulièrement intéressés par le déploiement de ces compteurs avec une approche globale, modulaire et multi-fluides et adaptée à des opérateurs de petite taille comme SOREA. Nous nous sommes donc rapprochés de notre homologue EBM (St-Louis) et d'un industriel (Siemens) pour une première expérimentation. Siemens fournit les compteurs, les concentrateurs et le SI, EBM prend en charge

l'hébergement des outils informatiques et met à disposition une plate-forme de communication et SOREA développe et teste l'intégration des outils de téléconduite dans le système.

Sia Partners : Quel est votre retour d'expérience sur ces expérimentations ?

Frédéric Marchand : Les résultats des premières expériences sont très satisfaisants. L'expérimentation est quasi finalisée avec des résultats prometteurs quant à la robustesse

des matériels mais aussi sa pertinence économique.

Sia Partners : Pensez-vous partager ce projet avec d'autres ELD ?

Frédéric Marchand : L'esprit de l'expérimentation est effectivement de mutualiser des compétences et des charges de structure. Nous attendons la fin de la première phase pour intégrer d'autres ELD potentiellement intéressées par le projet.

Maîtres sur leurs réseaux, les ELD, même de taille réduite, engagent des expérimentations sur des compteurs intelligents et démontrent leur capacité à maîtriser les enjeux techniques associés.

Un dynamisme sur leur cœur de métier : des compteurs communicants aux réseaux intelligents

...mais malgré une réussite technologique partagée, des enjeux restent à maîtriser

SRD : La réussite technologique est partagée, mais il reste un enjeu de financement à creuser



Rencontre avec Vincent Giraud, Directeur Général de SRD Réseau de Distribution



Sia Partners : Pouvez-vous nous présenter votre activité de gestionnaire de réseau ?

Vincent Giraud : Nous sommes un gestionnaire de réseau de distribution particulier car notre territoire est très rural : avec une moyenne de 11 clients/km², nous sommes très éloignés de la moyenne nationale car l'habitat est peu dense et très diffus. Nos ressources sont faibles par rapport à la moyenne nationale. Nous recherchons en

permanence à optimiser nos techniques et notre gestion. Jusqu'à maintenant, nous avons réussi à maintenir des résultats d'exploitation satisfaisants.

Sia Partners : Pourquoi vous-êtes vous lancés dans l'expérimentation des smart grids ?

Vincent Giraud : Sensibles à l'arrivée de moyens de production renouvelables sur le réseau et portés par une forte volonté de test

d'innovations, nous nous sommes intéressés à la problématique des smart grids. L'expérimentation du compteur i-ouate a été la première étape mais sa finalité était avant tout de préparer le déploiement tel qu'initialement annoncé en 2012.

Sia Partners : Quelles premières conclusions pouvez-vous tirer des expérimentations ?

Vincent Giraud : Nous avons constaté un taux de relèvement de 98%

sur les 1500 compteurs installés : la communication est donc assurée dans nos zones rurales. Cependant, nous ne savons pas financer à ce jour le déploiement tant sur la part investissement qu'exploitation. Par exemple, nous constatons **un surcoût d'investissement de 40% à cause de la ruralité de nos réseaux**. Notre souhait est que le financement soit couvert par le TURPE avec une prise en compte de ces surcoûts.

Les enjeux portés spécifiquement par les ELD

- **Effet d'échelle** : Les ELD, de petite taille, peuvent difficilement déployer seules tous les éléments de la chaîne de valeur des compteurs : fabrication des compteurs, plateforme de communication, SI, transmission des données, etc.
- **Spécificités liées au territoire** : Les ELD, très localisées, peuvent s'éloigner de la moyenne nationale définie pour le TURPE : certaines d'entre elles, isolées, sont très rurales avec des postes de comptage éloignés, ce qui représente un surcoût par rapport aux conditions d'ERDF ou des ELD à zone de desserte essentiellement urbaine
- **Problématique du financement** : le modèle économique qui repose sur Linky et la situation d'ERDF n'est pas transposable aux ELD

Solutions proposées par les ELD

- **Rechercher un effet de volume : appui de compétences externes et des solutions mutualisées avec d'autres ELD**
- **Disposer des mêmes conditions d'achat qu'ERDF**
- **Adapter le taux de déploiement et le financement au cas des zones rurales**

L'enjeu principal pour les ELD consiste à faire émerger un modèle économique pérenne autour du déploiement de compteurs communicants.



Les ELD au cœur de la politique locale

B. Les ELD : un dynamisme avéré sur leurs territoires

→ Focus sur la production

Un dynamisme sur les autres métiers de l'énergie : la production

Les ELD sont incitées à l'investissement dans des moyens de production

Dès l'ouverture du marché, les ELD possédant historiquement des actifs de production (petite hydraulique, centrales thermiques,...) ont créé des filiales pour séparer leurs activités de production, distribution et fourniture et ainsi continuer à les exploiter.

D'autres ELD choisissent aujourd'hui de développer des moyens de production afin de sécuriser leur approvisionnement.

Une incitation à se positionner sur la production...

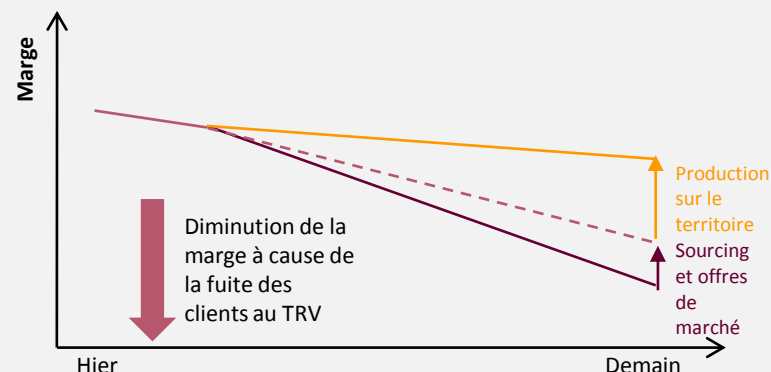
Les ELD sont amenées à se positionner sur les activités de production pour:

- **Fournir des offres de marché :**
 - Afin de préparer la prochaine fin des tarifs réglementés (risque de perte de clients et ainsi de la diminution de la marge), une des solutions pour les ELD est d'être capable de fournir des offres de marché par du sourcing ou par la production sur leur propre territoire
- **Diversifier les activités pour assurer des revenus :**
 - Pour maintenir une activité pérenne face à une marge diminuée, une ELD peut développer des moyens de production sans pour autant être fournisseur. Cette diversification permet de diminuer les risques de l'ELD et d'assurer des revenus peu risqués.

...en favorisant les énergies renouvelables

A l'échelle du territoire, la **production d'énergie renouvelable** est le moyen le plus adapté. L'ancienneté des ELD, leur connaissance du terrain et des clients leur procurent un avantage certain. De plus, ce développement est soutenu par les collectivités locales, notamment pour la visibilité et l'opportunité de création d'emploi local.

Prévision de la tendance d'évolution de la marge nette d'une ELD



Source : paroles des ELD, conférence de Monaco, 2011

Les leviers réglementaires

- Objectifs Grenelle
- Obligations d'achat d'énergie renouvelable
- Fonds chaleur ADEME
- Appels d'offres de la CRE
- Schéma Directeur Régionaux de développement des énergies renouvelables

Les ELD, pour préserver leur activité de fourniture, sont amenées à acquérir des moyens de production afin d'assurer leur approvisionnement.

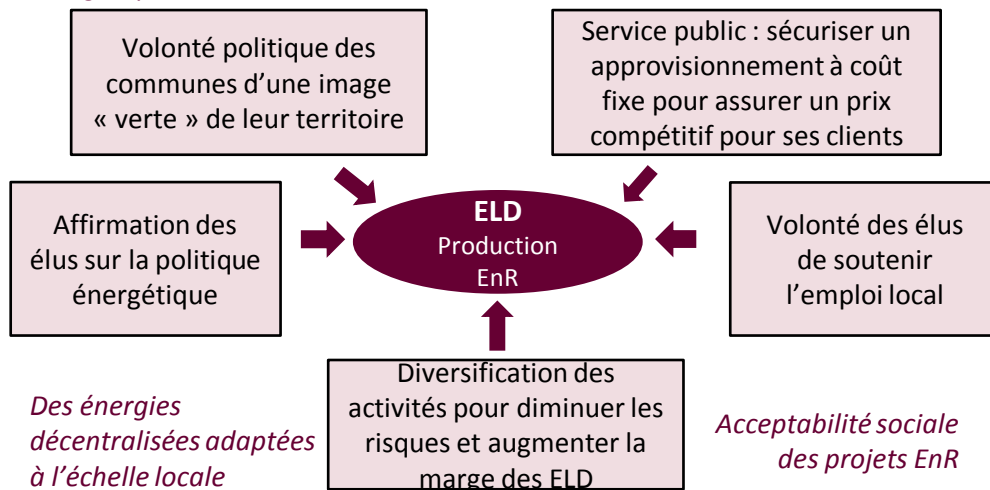
Un dynamisme sur les autres métiers de l'énergie : la production

Les ELD investissent de plus en plus dans des projets de production d'énergies renouvelables

La production d'énergies renouvelables : une opportunité pour les ELD

Transition énergétique

Hausse du prix de l'électricité



Des énergies décentralisées adaptées à l'échelle locale

Acceptabilité sociale des projets EnR

Les différentes énergies renouvelables ont de quoi séduire les ELD



éolien



photovoltaïque



hydraulique



biomasse

- Rentabilité assurée à long terme avec les tarifs d' OA
- Perspectives de baisse du coût par des progrès technologiques rapides
- Compétences techniques pouvant être développées rapidement



« Avec en toile de fonds la nécessaire transition énergétique vers la production d'énergie décarbonée décentralisée, les énergies renouvelables ont le vent en poupe. Fukushima a accéléré la tendance. Pour les élus, c'est une belle opportunité de se réapproprier la politique énergétique de leur territoire »

F.DELORD, Solairedirect



« Notre stratégie est d'atteindre un mix composé de 50% de gaz et 50% d'EnR. »

M.LOISEL, Sorégies








« De par notre structure et notre périmètre d'action très local, nous entretenons d'excellentes relations avec les communes, qui ont un rôle essentiel dans le développement de nouvelles installations de production.[...] La dynamique de développement de SOREA dans les ENR et les communications électroniques, avec un ancrage territorial fort, permet de soutenir l'emploi local »

F.MARCHAND, Sorea

Les Energies Renouvelables sont un moyen de production privilégié pour le développement des ELD.

Un dynamisme sur les autres métiers de l'énergie : la production

Recensement des actifs de production EnR des ELD

	 Eolien	 Photovoltaïque	 Hydraulique	 Biomasse	 Thermique	
Nombre d'ELD	2	14	30	8	36	
Production totale des ELD (GWh)	75 GWh	0,334 GWh	15 787 GWh	159 GWh	291 GWh	Total de production des ELD 2008 : 16 TWh, soit 3,2% de la production française 2012 (estimation): 21 TWh
Puissance globale des ELD (MW)	41 MW	0,34 MW	3077 MW	47 MW	311 MW	
Puissance totale France (MW)	3400 MW	175 MW	25 000 MW	877 MW	20 800 MW	
Puissance des ELD / Puissance totale en France (%)	1,2%	0,2%	12,4%	5,4%	1,5%	

Source : répertoire des ELD, ANROC, 2008

La production totale d'énergie des ELD est en pleine croissance, elle a augmenté de 25 % ces 4 dernières années. A noter, les ELD disposent de 12,5 % de la puissance hydraulique installée en France.

Un dynamisme sur les autres métiers de l'énergie : la production



Zoom sur l'hydroélectricité : un moyen de production adapté au profil des ELD

La filière hydroélectrique, une voie de production privilégiée pour les ELD:

- La filière hydroélectrique est **mature** et présente à ce titre des **coûts d'exploitation stables et relativement bas**.
- C'est une source de production « propre » qui ne pollue pas.
- L'hydroélectricité est un moyen de production quasi-continue et modulable à l'inverse des énergies renouvelables intermittentes.
- La technologie est maîtrisable par des producteurs de tailles modérées.
- Les autres sources de production sont difficiles à mettre en œuvre pour les ELD actuellement :
 - Nucléaire : Problème de la taille des installations, de l'avenir de la filière
 - Eolien, solaire, biomasse : filière non rentable actuellement
 - Thermique à flamme : risque de rentabilité, problème de la taille des installations, manque de compétitivité

Hydraulique : taille des installations variées, stabilité dans les coûts, technologie mature, rentable et accessible

La typologie des acteurs du marché de l'hydroélectricité

	Les grands groupes internationaux	Les grosses ELD ou groupement d'ELD	Les ELD seules, les particuliers propriétaires
Acteurs	EDF, GDF-SUEZ, E.ON...	Hydrocop, GEG, SudHydro	
Positionnement	Renouvellement des concessions des installations de taille importante	La « petite hydro » pour construire un parc de production hydraulique	Acquisition d'une ou deux centrales hydroélectriques
Atouts	<ul style="list-style-type: none">▪ Groupes français à la présence historique▪ Nouveaux entrants étrangers bénéficiant d'une forte expérience dans d'autres pays▪ Capitaux importants▪ Expertise	<ul style="list-style-type: none">▪ Connaissance des enjeux locaux▪ La proximité avec les décideurs locaux▪ Une mutualisation des capitaux	<ul style="list-style-type: none">▪ Proximité

Un contexte réglementaire favorable aux ELD



Zoom sur l'hydroélectricité : deux dynamiques façonnent le marché de l'hydroélectricité française

Fin des obligations d'achat

- **Arrivée à échéance des obligations d'achat passées en 1997 en Octobre 2012 (validité de 15 ans) :**
 - L'article L314-1 du code de l'énergie stipule qu'une installation ne peut bénéficier qu'une seule fois d'un contrat dans le cadre de l'obligation d'achat. Par conséquent, l'arrivée à échéance des obligations d'achat ouvre des opportunités nouvelles.
 - 1200 centrales concernées
- **3 possibilités futures pour les exploitants :**
 - Effectuer des rénovation pour bénéficier d'une nouvelle Obligation d'Achat mais les conditions de rénovations sont jugées trop contraignantes par les professionnels de l'hydraulique.
 - Rechercher un nouvel acheteur pour l'électricité produite.
 - Céder son exploitation.

Une opportunité d'acquérir une exploitation ou de racheter l'électricité

Ouverture du marché des concessions à la concurrence

- **La mise en concurrence de sociétés pour le renouvellement des appels d'offres suite à :**
 - La privatisation partielle d'EDF ouvre le marché de l'hydraulique français à la concurrence
 - La suppression du droit de préférence implique la non-reconduction quasi-automatique des concessions
 - 20% du parc hydraulique français sous concession, soit 49 ouvrages, va être soumis à des appels d'offre d'ici à 2015, dans le cadre « de la délégation de services publics »
- **Double objectif:**
 - Ouverture du marché de l'énergie imposée par l'Union Européenne
 - Augmentation de la part des énergies renouvelables

Une opportunité d'entrer dans le marché de la « grande hydraulique »

L'évolution du cadre réglementaire constitue une double opportunité pour les ELD

Les atouts des ELD :

- Les ELD bénéficient d'une implantation locale historique qui leur confère une certaine légitimité d'actions au niveau local
- La fonction des barrages n'est pas uniquement énergétique, mais aussi touristique, voire agricole, par les lâchers d'eau. Les collectivités locales craignent que les grands groupes ne prennent en considération que l'aspect financier
- Un volet social sera également compris dans la cession des barrages avec la gestion de l'ancien personnel. Les ELD représenteront potentiellement une solution plus stable que les grands groupes européens.

Les ELD, par leur proximité, représentent une réelle alternative pour répondre à certaines attentes locales face à des grands groupes européens, moins à même de les prendre en considération.



Hydrocop

- Regroupement de 8 ELD : Caléo, Ene'ò, Enerest, Esl, Gaz de Barr, Sicap, Sorégies et Vialis
- Capital de 2,4 M€ (300 000€ par participant soit 12,5% des parts)
- **Volonté** : mutualiser leur savoir faire historique d'énergéticien pour acheter et gérer des centrales de production d'électricité hydraulique ou pour développer des installations existantes.
- **Objectifs affichés** :
 - Participer au développement de la production d'électricité hydraulique en France
 - A court terme : acquérir de gré à gré des ouvrages mis à la vente
 - 500 kW < cible retenue < 4.5 MW
- 1ère acquisition : Moulin de Villars dans la Vienne (0,8MW)
- 4 offres en cours pour une puissance d'environ 15MW

Les intérêts de la mutualisation :

- Meilleure capacité financière : accès à des installations plus importantes, meilleure rentabilité
- Diversification du risque géographique : un parc réparti sur le territoire permet de limiter les risques géographiques d'hydrologie
- Diversification du risque industriel : un parc plus important permet de limiter les impacts d'une défaillance

Hydrocop permet aux ELD d'entrer dans un marché capitalistique avec un investissement limité.



Hydrocop Concession

Créée en mai 2011, à la demande d'E.ON, Hydrocop Concessions est composée de 8 ELD : Soregies, Sicap, Ene'Ò, ESL, Sicae du Carmausin, Terralis Power (composée de Sicae Ely, Sicae La Ferté-Alais, Sicae de

	Hydrocop Concession	E.ON
Objectif	Répondre à des appels d'offres pour le renouvellement des concessions hydroélectriques	
Apport	<ul style="list-style-type: none"> ▪ l'expérience des ELD en matière d'économie concessionnaire ▪ Les relations avec les collectivités locales 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ La compétence en matière d'hydroélectricité et de maîtrise globale des enjeux du marché de l'électricité en France ▪ Des capitaux pour financer les investissements nécessaires
Bénéfices	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Répondre à des appels d'offres de grosses enveloppes ▪ Apprendre du savoir faire d'E.ON ▪ Apport limité (total : 100 000€) donc les risques sont relativement faibles 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ S'appuyer sur les ELD, acteurs proches des collectivités locales pour avoir une image de proximité et pénétrer plus facilement le marché ▪ Connaître les attentes, les demandes et ainsi pouvoir répondre plus précisément aux besoins des associations locales qui craignent un manque de proximité avec l'arrivée de grands groupes internationaux qui ne prendraient que l'aspect financier en considération ▪ Participation d'hydrocop Concession dans le partenariat est minime donc n'influera que très peu sur les décisions d'E.ON

E.ON cherche au travers de ce partenariat un relais auprès des acteurs locaux telles que les collectivités territoriales. E.ON espère que l'association avec Hydrocop Concession lui confèrera une image de proximité, élément déterminant pour l'attribution de certaines installations.

Entretien avec Simon Collot, Hydrocop



Hydrocop, regroupement de 8 ELD sur le marché de la production d'hydroélectricité



Le rendez-vous avec un expert :

Dans le cadre de cette étude, Sia Partners a rencontré Simon Collot, ingénieur conseil au sein d'Hydrocop



Hydrocop se lance dans l'hydroélectricité, un marché très concurrentiel.

Sia Partners : Pouvez-vous nous présenter Hydrocop ?

Simon Collot : Hydrocop est un regroupement de 8 ELD créé en février 2011 avec pour vocation d'acquérir des actifs de production d'hydroélectricité. Les membres du regroupement ayant tous engagé une dynamique de commercialisation, ils ont souhaité se doter de moyens de sourcing. Le marché de l'hydroélectricité est porteur de nombreuses opportunités, même si le nombre grandissant d'acteurs aux profils variés qui se positionnent fait que ce marché devient très concurrentiel. En effet, la fin des obligations d'achat prévue fin 2012 pousse de nombreuses sociétés à mettre leur patrimoine hydraulique en vente car elles craignent pour l'avenir. Certaines ont notamment des difficultés à financer les travaux de rénovation nécessaires au renouvellement de leur autorisation d'exploitation ou à l'obtention d'une nouvelle obligation d'achat pour l'énergie produite.

Sia Partners : Quelle est l'ambition d'Hydrocop ?

Simon Collot : Nous voulons développer notre propre parc de production

hydraulique. Pour ce faire, notre stratégie est d'avancer étape par étape. Après une étude approfondie des possibilités d'acquisition de moyens de production hydraulique, nous avons acquis le Moulin de Villars, à l'époque sous procédure d'interdiction d'exploitation. Nous capitalisons sur cette première expérience afin de mieux évaluer les coûts à considérer lors de l'achat d'un actif, notamment les coûts liés à la rénovation, à la maintenance et à l'exploitation.

A court terme, nos objectifs visent l'acquisition d'installations de plus de 1 MW sous autorisation. A travers cette stratégie, nous ambitionnons de posséder un parc d'environ 25 MW d'ici à 2015. Ensuite, nous évaluerons la possibilité de développer des installations aujourd'hui à l'abandon en les rénovant afin d'obtenir leur autorisation d'exploitation : à terme, ce type d'installations pourrait représenter les ¾ de notre portefeuille d'actifs.

Les ELD se regroupent pour mieux faire face aux exigences du marché.

Sia Partners : Quel est l'intérêt d'un regroupement d'ELD dans le secteur de l'hydraulique ?

Simon Collot : D'une part, cela permet de mutualiser l'ensemble des moyens de production sur tout le territoire français

afin de minimiser les risques liés à l'hydrologie. D'autre part, la proximité entre les autorités locales et les ELD procure à ces dernières une très bonne connaissance des enjeux locaux ainsi qu'une certaine crédibilité auprès des ces mêmes autorités. Un atout de taille dans les négociations pour les autorisations d'exploitation. Enfin, l'acquisition d'actifs hydrauliques nécessite de lourds investissements. Le regroupement permet aux ELD participantes de lever des capitaux suffisants. Ainsi, les ELD peuvent entrer sur le marché de l'hydroélectricité sans s'endetter outre mesure.

Sia Partners : Comment s'effectue la répartition de la valeur au sein d'Hydrocop ?

Simon Collot : Dans le cas d'actifs sous obligation d'achat, il y a revente de la production d'électricité à l'entité avec laquelle Hydrocop est sous contrat d'obligation d'achat. Pour les autres actifs, les ELD auront un droit de tirage en proportion de leurs parts dans Hydrocop. Elles pourront ensuite valoriser cette production sur les marchés ou distribuer directement cette production sur leur réseau de distribution, lorsque la centrale hydraulique est située dans leur périmètre.

Hydrocop et Hydrocop Concessions: deux entités à distinguer

Sia Partners : Comment se positionne Hydrocop Concessions par rapport à Hydrocop ?

Simon Collot : Hydrocop et Hydrocop Concession sont deux regroupements bien dissociés : il ne s'agit pas des mêmes membres, ni des mêmes ambitions, ni même encore des mêmes moyens. Hydrocop Concession se positionne sur des appels d'offre de plus grande envergure et c'est pourquoi le regroupement s'est rapproché d'E.ON afin de bénéficier de son expérience technique et de ses capacités financières. Ainsi, E.ON bénéficie de la grande connaissance qu'ont les ELD des enjeux locaux et les ELD agrandissent leur parc de production et apprennent aux côtés d'un grand acteur du domaine.





Les ELD au cœur de la politique locale

B. Les ELD : un dynamisme avéré sur leurs territoires

→ Focus sur la fourniture

Un dynamisme sur les autres métiers de l'énergie : la fourniture

L'entrée sur le métier de la commercialisation permet de s'adapter à l'ouverture du marché.

Réduction des marges du GRD

- Des investissements importants sont à prévoir pour l'activité de distribution d'électricité et de gaz : maintenance des réseaux, automatisation, compteurs intelligents.
- Il y a donc un risque de réduction des marges sur l'activité de distribution.
- Développer de nouvelles activités telle que la fourniture représente un levier de croissance rentable.

Les ELD doivent acquérir les compétences suivantes pour pouvoir être fournisseur : gestion d'offres, gestion de portefeuille clients, approvisionnement, infrastructures commerciales. Elles peuvent s'allier entre elles ou s'associer avec un nouvel entrant qui maîtrise déjà ces aspects.

La proximité : principal atout des ELD

- La proximité est un avantage concurrentiel indéniable pour les ELD.
- Le seul métier de distributeur ne permet pas de conserver la valeur de proximité qu'ont les ELD. La fourniture au contraire maintient la relation client.

Les ELD sont incitées à développer leurs activités de fournisseur

- Le métier de fournisseur permet à l'ELD d'être responsable envers les clients de son territoire des tarifs de l'énergie.
- L'ELD recherche une solution d'approvisionnement optimale pour ses clients : la proximité et la performance.

Mission de service public local

Fin des tarifs réglementés

- Les tarifs réglementés vert et jaune sont voués à disparaître.
- Pour ne pas perdre ses clients, une ELD doit donc se préparer à la fin des tarifs réglementés en développant des offres sur le marché.

L'ELD doit se limiter à sa zone de desserte pour la fourniture aux tarifs réglementés. Depuis l'ouverture du marché, les ELD sont donc menacées par la perte de clients sans pouvoir en gagner sur les territoires voisins. Pour pouvoir sortir de cette zone, elles doivent changer de statut juridique.

Pour les ELD, se préparer à la fourniture en offre de marché est à la fois une opportunité de développement et une nécessité en prévision de la fragilisation des tarifs réglementés de vente

Constat	Les parts de marché au TRV des ELD sont amenées à s'éroder du fait de la concurrence. La fin des tarifs industriels & tertiaires dans l'électricité en 2016 met en péril une partie de leurs revenus.
Ambition	Certaines ELD souhaitent développer une activité de fourniture en offre de marché pour se développer et se protéger des aléas réglementaires. Cela nécessite une adaptation de la forme juridique (statuts, création de filiale dédiée etc...)

Deux composantes essentielles doivent être sécurisées pour développer la fourniture en offre de marché



Approvisionnement

- Garantir l'approvisionnement à long terme des clients (électricité et gaz)
- Négocier des contrats de long-terme d'approvisionnement en gaz
- Investir dans la production électrique (le modèle achat pour revente d'électricité ne fonctionne pas sur le marché français)



Compétences commerciales

- Développer une activité de négoce d'énergie
- Savoir construire et pricer des offres de fourniture compétitives
- Développer une activité marketing
- Etoffer ses équipes commerciales
- Adapter ses systèmes d'information
- ...

La sécurisation de ces deux thématiques requiert systématiquement des capitaux, du temps et des compétences!

Le développement des ELD sur la fourniture en prix de marché n'est pas à la portée de toutes. Les plus petites pourraient décider de se retirer. Pour les plus volontaires, différentes stratégies sont envisageables.



Le rendez-vous avec un expert :

Dans le cadre de cette étude, Sia Partners a rencontré Sylvain Gomont, Directeur Général d'Alterna

Sia Partners : Pouvez-vous nous expliquer les fondements de la création d'Alterna ?

Sylvain Gomont : SOREGIES n'a pas attendu 2005 pour accompagner les clients qui avaient demandé une offre de marché, à commencer par les clients multisites. La loi de 2005 a mené SOREGIES et d'autres ELD à la création d'Alterna, avec une logique de mutualisation des moyens entre ELD. Suite au double constat de pertes à venir pour les ELD fournisseurs : perte de clients sur le territoire historique et perte de marge avec la fin des Tarifs Réglementés de Vente (TRV), la stratégie est d'aller chercher des clients et des marges en dehors du territoire. Nous pensons que la taille nationale est nécessaire pour l'activité de fournisseur, c'est pourquoi Alterna se positionne sur l'ensemble de la France. Aujourd'hui, Alterna compte 35 membres mais ce

chiffre ne cesse de croître.

Sia Partners : Comment le modèle d'Alterna fonctionne-t-il concrètement ?

Sylvain Gomont : La France est découpée en « zones géographiques » correspondant aux zones d'influences attribuées à chaque ELD membre. Une ELD peut garder sa marque si elle le souhaite sur son territoire, pour le compte d'Alterna. Alterna s'occupe de l'approvisionnement en énergie tandis que les ELD s'occupent du développement commercial suivant trois schémas possibles : apporteur d'affaires, commercialisateur ou fournisseur d'énergie.

Sia Partners : Pourquoi de nombreuses ELD choisissent de rejoindre Alterna ces derniers mois ?

Sylvain Gomont : Au 1^{er} janvier 2016, avec la fin des tarifs jaune et vert, le nombre de clients sur

le marché va augmenter. Les ELD en sont conscientes et se rendent compte qu'elles auront bientôt besoin de cet outil pour pouvoir garder leurs clients. Dans le cadre d'Alterna, elles ont l'opportunité de s'entraîner à vendre des offres de marché en dehors de leur zone, à démarcher des clients, sans avoir rien à perdre. Elles seront ainsi mieux préparées pour garder leurs clients et développer leur portefeuille.

Sia Partners : Quel est votre atout pour le métier de fournisseur en tant qu'ELD ?

Sylvain Gomont : La proximité, la réactivité et la souplesse sont nos principaux atouts de différenciation. D'autre part, notre connaissance du métier de distributeur nous permet d'avoir une connaissance et de réelles compétences techniques, ce qui nous est utile pour répondre aux questions des clients, qui ont

pour seul interlocuteur le fournisseur.

Sia Partners : Comment vous différenciez-vous sur les types d'offres par rapport à vos concurrents ?

Sylvain Gomont : Nous avons une gamme d'offre complète en électricité et en gaz naturel sur tous les segments de clientèle. Alterna est un fournisseur original sur le marché car nous avons créé la première offre qui n'est pas construite à partir du tarif réglementé de vente en électricité mais par addition des coûts (ARENH, commercialisation, TURPE...) ce qui devrait être la règle en 2016.

Un dynamisme sur les autres métiers de l'énergie : la fourniture

Zoom sur l'analyse du business model d'Alterna

Les acteurs ELD

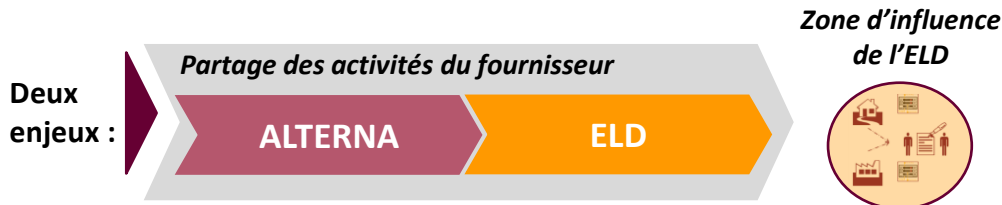
- **35 ELD sont actionnaires d'Alterna :**
 - Tailles très variables
 - Réparties sur l'ensemble du territoire
 - Conservent la relation client
 - Chaque ELD a une zone d'influence géographique sur laquelle elle sera fournisseur
 - L'ELD peut conserver sa marque sur son territoire
- **Intérêt de la mutualisation des moyens:**
 - Optimisation des coûts
 - Des outils collectifs à disposition des ELD actionnaires : construction des offres, marketing, approvisionnement
 - Chaque ELD garde tout de même une zone exclusive d'influence sur son territoire

Positionnement sur le marché des fournisseurs

- **Différenciation**
 - Marque Clair'Energies : Une offre 100% verte pour les particuliers mais des tarifs 10 à 20% plus élevés
 - Gaz
 - Tarifs 5% moins cher que les tarifs réglementés
- **Concurrence**



Fonctionnement



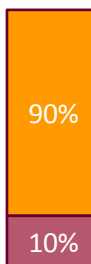
3 schémas possibles de commercialisation

	Apporteur d'Affaire Marque Alterna		Commercialisateur Marque propre		Fournisseur Marque propre	
	Alterna	ELD	Alterna	ELD	Alterna	ELD
<i>Gestion du périmètre d'équilibre</i>	●	○	●	○	●	○
<i>Sourcing (ELD)</i>	●	○	●	○	●	○
<i>Cotation des offres</i>	●	○	●	●	○	●
<i>Fourniture (client final)</i>	●	○	●	○	○	●
<i>Relation clients</i>	○	●	○	●	○	●
<i>Facturation / recouvrement</i>	●	○	○	●	○	●

Activités fournisseur

Business Model

Marge du rapporteur d'affaires



Chaque ELD est rémunérée à 90% de la marge du rapporteur d'affaires pour un nouveau client Alterna

Alterna reçoit 10% de la marge, nécessaire pour équilibrer ses coûts de fonctionnement

Un dynamisme sur les autres métiers de l'énergie : la fourniture

En tant que fournisseurs, les ELD sont soumises aux obligations des Certificats d'Economie d'Énergie (CEE)

Rappel de la réglementation

- Le dispositif des CEE est un **outil majeur** dans l'atteinte des objectifs globaux du **Grenelle Environnement** de réduction de 38 % des consommations d'énergie d'ici 2020.
- Le mécanisme contraint les fournisseurs d'énergie – appelés « **obligés** » – à la réalisation d'objectifs d'économie d'énergie :
 - quantifiés en « kWh cumac »
 - matérialisés par des certificats (CEE)
 - proportionnels aux ventes d'énergie des obligés.
- Pour atteindre l'objectif, ils peuvent apporter des informations aux clients sur les moyens à mettre en place (éclairage, chauffage, isolation, ...) ainsi que des incitations financières. En contrepartie d'investissements effectués par les consommateurs, les fournisseurs d'énergie reçoivent des certificats sur la base de kWh évités par l'action du client. Les fournisseurs peuvent d'autre part acheter, des CEE auprès de collectivités territoriales ou bailleurs (les « éligibles »).
- Les ELD, en tant que fournisseurs sont toutes éligibles. **Une dizaine seulement fait partie des « obligés »**. La liste des obligés pour la 2^{ème} période (début 2011 – fin 2013) ne sera connue qu'à partir du 15 février 2014.



Une opportunité pour les ELD

- Une relation privilégiée avec les collectivités de leur territoire
- Les CEE renforcent la proximité de l'ELD avec ses clients
- Les CEE sont un bon outil de communication
- Les CEE représentent une opportunité pour les ELD qui se sont diversifiées dans leurs activités, notamment pour les installateurs énergétiques.



Le rendez-vous avec un expert : Sia Partners a rencontré Sylvain GOMONT, Directeur Commercial de SOREGIES, pour évoquer les CEE



Sia Partners : Quelles actions avez-vous mis en place dans le cadre des CEE ?

Sylvain Gomont : SOREGIES propose depuis 15 ans un accompagnement et des solutions techniques pour la rénovation. En 2006, à la mise en place des systèmes de CEE, nous avons adapté la gamme d'offres et les dispositifs financiers facilement. Aujourd'hui, c'est une offre complète qui est proposée à nos clients : isolation du bâti, ouvrants, systèmes de ventilation, chauffage et le client est orienté selon la priorité.

Sia Partners : Quels sont les atouts d'une ELD pour remplir ses obligations ?

Sylvain Gomont : Les CEE correspondent à un travail d'accompagnement du client, pour lequel nous pensons que la proximité est nécessaire. SOREGIES, en plus des services effectués par la filiale d'installation énergétique Boutineau, a créé un réseau d'artisans partenaires locaux pour porter toute l'offre de rénovation. En tant qu'ELD, les actions ne se limitent pas aux obligations car les travaux de rénovation constituent pour nous une réelle opportunité. Nous analysons toute nouvelle fiche standard et nous pouvons ensuite être proactifs en sollicitant les clients potentiellement concernés.

Enfin, c'est aussi pour nous un axe majeur de communication : nous mettons en avant notre dispositif de prime économies d'énergie dans les salons, opérations commerciales pour faire connaître cette offre et répondre ainsi à une préoccupation grandissante du client sur le sujet. C'est une opération gagnant - gagnant.

Sia Partners : Pensez-vous pouvoir satisfaire une obligation plus importante à venir en nombre de CEE ?

Sylvain Gomont : Si l'obligation qui pèse sur nous en tant que fournisseur est augmentée à l'occasion du 3^e plan CEE, nous ne sommes pas certains de parvenir à l'objectif : selon nous, le marché de la rénovation est très dépendant des capacités de financement des travaux par les clients.

Un dynamisme sur les autres métiers de l'énergie : la fourniture

Focus sur le projet Ester : des accords de sourcing de long terme avec des producteurs d'énergie locaux

ILLUSTRATION

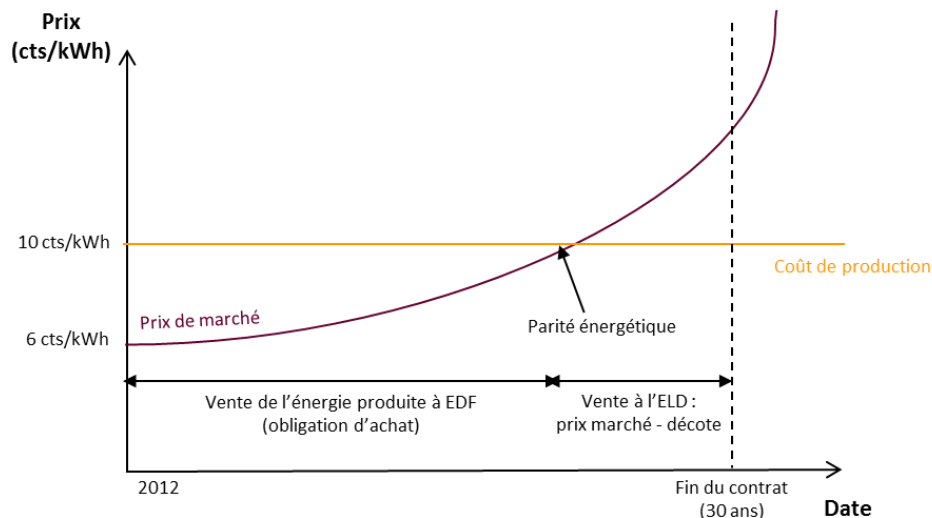


Un des enjeux pour les ELD qui souhaitent maintenir leur activité de fournisseur est d'assurer un approvisionnement compétitif sur la durée. Soutenus par les municipalités locales, les contrats sont conclus entre les ELD et les producteurs locaux. Le projet Ester en est un bon exemple.

Solaire Direct et la SEM Ester

- Le projet Ester est un contrat d'approvisionnement en électricité provenant d'une centrale solaire entre la **Région Poitou-Charentes**, **solairedirect** (voir la fiche acteur) et **Sorégies**
- Sorégies et Seolis** disposent ainsi d'un contrat d'approvisionnement en électricité d'origine solaire photovoltaïque sur le long terme (30 ans). Le rachat se fera au prix du tarif d'obligation d'achat puis hors obligation d'achat à partir du moment où la « parité réseau » sera atteinte.

Contrat d'approvisionnement avec l'ELD



Avantages

Sorégies



- Approvisionnement garanti sur le long terme
- Coût compétitif et maîtrisé sur la durée: protection contre l'explosion des prix
- Avantage marketing : électricité verte, locale et économique
- Financement tiers
- Renforcement des liens avec le territoire

Région Poitou-Charentes



- Développement d'une filière industrielle régionale, création d'emplois
- Développement de l'autonomie énergétique du territoire
- Sécurisation de l'approvisionnement à coût contrôlé
- Vitrine environnementale, amélioration du bilan carbone du territoire
- Production de l'électricité décentralisée sans support financier public



- Système économiquement viable sans subvention avec une valorisation à prix de marché à partir du moment où la parité énergétique sera atteinte



Le rendez-vous avec un expert :

Entretien avec Frédéric Delord, Directeur Développement & Partenariats chez Solairedirect

Sia Partners : Quelle a été l'ambition de Solairedirect au lancement du projet ESTER* ?

Frédéric Delord : Avec en toile de fonds la nécessaire transition énergétique vers la production d'énergie décarbonée décentralisée, les énergies renouvelables ont le vent en poupe. Fukushima a accéléré la tendance. Pour les élus, c'est une belle opportunité de se réapproprier la politique énergétique de leur territoire. Le projet ESTER permet de répondre à leurs attentes, en développant des capacités de production locales. Enfin, la fin des subventions du solaire permet, en entrant dans une économie de marché, d'asseoir une stratégie durable.

Sia Partners : Pourquoi les élus choisiraient-ils de privilégier la production solaire pour réaliser cet objectif ?

Frédéric Delord : En faisant émerger un opérateur (producteur) sur leur territoire, les élus ont besoin de lui donner du corps. Le solaire présente beaucoup d'avantages; il bénéficie d'une bonne image et d'une forte acceptabilité par la population. Par ailleurs, le temps de développement des projets est court permettant ainsi de produire rapidement des kWh. Enfin, les élus sont sensibles aux enjeux économiques sur le long terme; l'énergie solaire, avec l'effondrement ces dernières années du prix des panneaux, est devenu une énergie compétitive, avec la parité réseau en ligne de mire (quelques années).

Sia Partners : Quels sont les principaux atouts de Solairedirect ?

Frédéric Delord : Nous sommes aujourd'hui en mesure de produire à un coût aux alentours de 10 cts/kWh. L'atteinte de ce seuil économique est un prérequis pour la rentabilité à long terme. Pour parvenir à un niveau aussi bas, il est nécessaire de maîtriser l'ensemble de la chaîne de valeur : nous fabriquons les modules, nous développons nos projets, nous construisons et exploitons l'ensemble de installations (toitures & parcs solaires). Mais, au-delà de notre expertise technique, c'est surtout l'ingénierie financière de Solairedirect qui constitue notre principal atout. Le coût de financement représente environ 40% du coût du kWh. En optimisant ce poste par le biais d'investisseurs qui se contentent de 7 à 8 % de TRI, vous êtes en mesure de réduire sensiblement le coût du kWh. La contre partie demandée par ces derniers est de la recherche de sécurité; l'expérience industrielle unique de l'entreprise sur son marché est une réponse concrète aux investisseurs. Depuis 2006, nous avons réussi à lever 500 M€ en financement de projets et avons construit 120 MW que nous exploitation aujourd'hui.

Sia Partners : Quels sont les projets développés à l'étranger ?

Frédéric Delord : Nous nous installons de façon pérenne dans des pays stables politiquement, en croissance démographique et ensoleillés! Nous constatons que notre modèle s'exporte et

que le prix de 10 cts €/kWh est compétitif dans le monde entier avec des succès aujourd'hui en Inde, au Chili ou encore en Afrique du Sud. Le modèle du solaire décentralisé se développe dans le monde entier, car c'est une énergie verte compétitive avec un coût de production maîtrisé dans la durée.

Sia Partners : Pourquoi le partenariat avec une ELD est-il intéressant pour la mise en place de vos projets solaires ?

Frédéric Delord : Les ELD, conscientes du risque d'inflation des prix de l'énergie, ont besoin de visibilité et de sécurité pour développer une stratégie d'achat à long terme. De notre côté, nous avons besoin d'avoir une contrepartie dans la durée (30 ans) pour financer nos projets; ainsi, nos contrats de valorisation de l'électricité solaire (CVES) permettent un alignement des intérêts pour les deux parties.

Sia Partners : Comment fonctionne l'accord que vous proposez aux ELD ?

Frédéric Delord : Cela consiste en un contrat de fourniture sur 30 ans. L'électricité est dans un premier temps revenue à EDF aux tarifs d'obligation d'achat (10,2 cts/kWh aujourd'hui). Une fois la parité réseau atteinte, l'ELD achète son électricité solaire avec une décote par rapport au prix de marché.

Sia Partners : Pouvez-vous nous présenter les intérêts qu'ont les ELD à posséder un tel contrat?

Frédéric Delord : L'objectif majeur d'une ELD est de couvrir son risque quant à

l'inflation prévisible des prix de l'énergie qui entrainera une forte volatilité des clients et une dégradation sensible de leur marge. En sourçant de l'énergie solaire, elle se prémunit sur le long terme, à hauteur de son approvisionnement, contre cette inflation (notion du bouclier solaire). De plus, ce sera un moyen d'avoir un mix énergétique plus vert qui va prendre de l'importance pour les consommateurs. Enfin, l'ELD capitalise sur l'ensemble de ces bénéfices sans pour autant être obligée d'investir dans les projets. C'est Solairedirect qui prend en charge le financement des actifs, leur construction et exploitation ainsi que les risques industriels (c'est notre métier).

Sia Partners : Quelle est votre vision long terme du projet ESTER?

Frédéric Delord : Nous souhaitons accompagner, dans la durée, les territoires dans leur stratégie énergétique de production d'énergie (verte), de TEPOS et leur souhait de bénéficier des retombées économiques. Aujourd'hui, quand on investit 100 M€/an sur un territoire, c'est plus de 55 M€ qui reviennent chaque année à l'industrie française et à l'emploi local! Enfin, l'objectif est clair : en déployant à grande échelle l'électricité solaire parce qu'elle est compétitive, nous ferons émerger une filière industrielle pérenne en France par la construction ou la revitalisation d'usines, non plus par la subvention mais par la garantie de débouchés du fait de la compétitivité de l'énergie solaire.



Les ELD au cœur de la politique locale

C. Des initiatives portées par d'autres types d'acteurs locaux

Le Grenelle de l'Environnement a renforcé le rôle des Collectivités dans le développement énergétique

Un contexte réglementaire favorable à une montée en puissance du rôle des collectivités

Une remise à plat des initiatives locales à travers le PCET

- Le plan climat-énergie territorial (PCET) est désormais obligatoire pour les collectivités territoriales de plus de 50 000 habitants.
- Ce PCET a pour objectif de structurer l'action des collectivités à travers d'une part des efforts d'atténuation de l'impact des émissions de CO2 sur le territoire et d'autre part l'adaptation aux effets du changement climatique
- Le schéma régional vient se superposer au PCET : il a pour objectif d'assurer une bonne articulation entre les objectifs nationaux, régionaux et infra-régionaux et la mise en cohérence des trois problématiques climat, air et énergie.

Des objectifs ambitieux dans les énergies renouvelables

- Les collectivités ont désormais davantage de poids dans l'élaboration du schéma régional de raccordement au réseau des énergies renouvelables (*Loi Grenelle 2 article 71-I-1°*)
- Les objectifs d'augmentation de la part des énergies renouvelables et des réseaux de chaleur fixés par le Grenelle doivent être déclinés en local (*Loi Grenelle 1 article 19 - Loi Grenelle 2 article 85 - Loi de finances 2009 article 32*)
- Le Grenelle offre la possibilité, pour toute personne morale, d'exploiter une installation de production d'électricité utilisant l'énergie solaire (photovoltaïque), dont les générateurs sont fixés ou intégrés aux bâtiments dont elle est propriétaire (*Loi Grenelle 2 article 88*)

De nouvelles possibilités d'intervention en local

- Maitrise de l'énergie : Eligibilité des collectivités territoriales aux certificats d'économies d'énergie (*Loi Grenelle 2 article 78-II-3°*)
- Hydraulique : Aménagement du calcul de la redevance perçue suite au renouvellement d'une concession hydroélectrique afin d'inclure parmi les bénéficiaires les communes impactées par l'exploitation de ces installations hydroélectriques (*Loi Grenelle 2 article 91*)
- Biomasse : Extension de l'interdiction de revente du bois d'oeuvre délivré en affouage au bois de chauffage afin d'aider les maires à réguler les pratiques d'affouage

Avec ou sans ELD, les Collectivités montent en puissance dans la gouvernance de l'énergie au niveau de leur territoire.

Les communes vers l'indépendance énergétique

Certaines communes affichent aujourd'hui l'ambition de devenir indépendantes énergétiquement

Ville	ELD ?	Objectifs	Exemples de projets
Montdidier	✓	2015 : autonomie à 50% 2020 : autosuffisance avec 100% d'énergies renouvelables	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Réseaux de chaleur au bois, capteurs solaires photovoltaïques, éoliennes ▪ Accord « Ville pilote en Maîtrise de l'Énergie » signé avec l'ADEME, la ville, région et Régie
Perpignan	✗	2015 : autosuffisance totale	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Création d'une zone de développement éolien 120MW, arc solaire de 100 ha, unité de récupération de chaleur, géothermie ▪ Bus-tram à dispositif hybride ▪ Label BBC pour tous les bâtiments communaux et équipements publics
Communauté des communes du Mené	✗	2030 : autosuffisance totale	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Méthanisation 13 800 MWh pour couvrir tous les besoins domestiques: procédé qui permet de valoriser les déjections animales en produisant de l'électricité ▪ Chaudières à bois collectives
Güssing (Autriche)	✗	Objectif d'autosuffisance atteint en 2008, par des énergies renouvelables	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Mise à profit du potentiel du territoire en EnR : bois, déjections animales, excédent d'herbes pour le biogaz, espace ▪ 35 installations de production : biogaz, biodiesel, gazéification du bois, solaire, photovoltaïque ▪ La ville produit 2,5 fois ses besoins en énergie électrique, 160% biocarburants et 100% chaleur

L'existence d'alternatives

- Depuis 2003, 483 projets de création de SEM donc 87 dans le secteur de la production d'énergies renouvelables
- **Volonté des collectivités territoriales de contribuer à la production locale**

Malgré l'intérêt certain de l'appui par une ELD

- Pour atteindre l'indépendance énergétique, les communes peuvent s'appuyer sur les ELD pour :
- **développer la production** à partir de sources renouvelables propres à l'agglomération
 - **communiquer** et engager des actions pour l'efficacité énergétique

Les ELD au service des communes pour l'autonomie énergétique

Entretien avec Marie-José Makareinis, Directeur Général du SIEL42



Le rendez-vous avec un expert :

Entretien avec Marie-José Makareinis, Directeur Général du SIEL42

Sia Partners : Quel est votre rôle en tant que syndicat d'énergies dans la politique énergétique de la Loire ?

Mme Makareinis : Propriétaires des réseaux publics de distribution d'électricité et de gaz, nous avons le rôle d'autorité concédante et donc l'obligation d'exercer un contrôle sur les concessionnaires. Le syndicat étudie ainsi en continu l'activité de ERDF et de GrDF afin qu'ils respectent les engagements du cahier des charges sur les plans technique et comptable. Le SIEL est ainsi l'intermédiaire entre les 372 collectivités qu'il représente et les concessionnaires. Nous avons développé en plus de cette activité obligatoire des compétences optionnelles sur notre territoire. Depuis 1995, nous sommes en charge de l'éclairage public. Nous avons aussi la compétence « énergies » qui mobilise plus de 20 agents sur notre effectif de 80 personnes.

Sia Partners : Quelles sont vos activités dans le cadre de la compétence « énergies » ?

Mme Makareinis : La première activité de ce service vise à instaurer plus de sobriété énergétique au sein des collectivités. Nous suivons leur consommation d'énergie pour leur faire part de préconisations techniques, nous les

accompagnons dans l'élaboration de cahiers des charges et le suivi de travaux. En contrepartie, nous récupérons les CEE. La deuxième activité que nous avons concerne le développement des énergies renouvelables. Le syndicat finance des projets d'installations de panneaux solaires photovoltaïques en toitures de bâtiments publics et assure la vente de l'électricité produite. Si le projet est bénéficiaire sur la base de 20 années, 40% du « bénéfice » est donné à la collectivité sous forme de financement de travaux liés à la sobriété énergétique. Les 60% restants sont investis par le SIEL dans des expérimentations. Ainsi nous mettons en place un cercle vertueux et dynamique pour le développement des énergies renouvelables.

Sia Partners : Quelle est la clé pour être un syndicat dynamique comme le vôtre ?

Mme Makareinis : Les élus au niveau de notre syndicat ont la volonté d'être « concrets » et efficaces. Ils mènent des expérimentations pour démontrer aux communes que de nouveaux projets de MDE sont réalisables. Ainsi, nous sommes force de proposition et proactifs envers les communes et en permanence dans une démarche de service pour nos adhérents : nous mutualisons et mettons à leur disposition

des moyens techniques et humains. Par exemple, chaque technicien du Service d'Assistance à la Gestion Énergétique (SAGE) intervient pour une trentaine de communes qui n'auraient pas les moyens d'avoir leur propre agent.

Cette mutualisation facilite la motivation de l'équipe, la formation et les échanges de bonnes pratiques.

La création d'une SEM pour la maîtrise publique de projets d'énergies renouvelables de grande ampleur

Sia Partners : Avez-vous des projets de production d'énergie ?

Mme Makareinis : Après avoir accompagné des collectivités dans la mise en service d'installations d'énergies renouvelables (chaufferies bois, solaire thermique et photovoltaïques) et acquis les compétences de maîtrise d'œuvre associées, nous avons décidé d'aller plus loin et de créer une SEM pour monter des projets majeurs : solaires, éoliens ou méthanisation. Nous en sommes l'actionnaire principal depuis sa création en avril 2010, avec comme ambition de faciliter les réalisations d'énergies renouvelables avec des investisseurs, dans le cadre de sociétés de projet, tout en garantissant un suivi par les collectivités locales.

En plus des retombées financières locales,

la SEM alimentera une fondation qui a pour objectif de financer des investissements en maîtrise de l'énergie pour les collectivités.

Sia Partners : Quels sont les fondements et les rôles de l'Union des Syndicats d'Énergies de Rhône-Alpes ?

Mme Makareinis : Depuis 3 ans, les syndicats de la région se réunissent régulièrement. En prenant exemple sur la Bretagne et le Centre, nous avons choisi de nous organiser autour de la structure USÉRA. Le rôle de l'USÉRA est notamment d'harmoniser les procédures de contrôle des concessionnaires eux même organisés à l'échelle régionale voire interrégionale, de partager les expériences entre syndicats et ainsi d'avoir un vrai poids et un discours unique avec nos interlocuteurs. Pour la deuxième fois en 2013, le contrôle sera ainsi effectué de manière cohérente pour l'ensemble des membres d'USÉRA.

Les ELD au service des communes pour l'autonomie énergétique

Entretien avec Catherine Quignon, Maire de Montdidier



Le rendez-vous avec un expert :

Entretien avec Catherine Quignon, Maire de Montdidier et présidente de la régie de Montdidier

Montdidier, ville pilote pour une gestion énergétique optimisée

Sia Partners : Quelles sont les motivations derrière l'objectif d'autonomie énergétique de la commune de Montdidier ?

Catherine Quignon: Nous avons choisi de développer notre propre outil de production afin d'assurer la pérennité et la diversification de nos activités : nous voulons maintenir le prix de l'électricité le plus bas possible pour les habitants de Montdidier. Nous avons pour cela mené des études et nous nous sommes aperçus que l'appui de la régie dans cette réalisation pourrait permettre la création d'emplois sur notre commune, avec une qualité de prestation potentiellement meilleure que celle nationale. Nous nous sommes ensuite engagés dans une politique de maîtrise des consommations d'énergie sur le territoire, avec un accord signé par la Régie, la Ville, le Conseil Régional de Picardie et l'ADEME en 2004. Notre vocation, par ce projet « Montdidier Ville Pilote », est d'être un laboratoire menant des projets qui pourront par la suite être déployés pour la région s'ils démontrent des résultats positifs. Cette opération est une opportunité de diversification et de valorisation du service public.

Sia Partners : Où en êtes-vous aujourd'hui ?

Catherine Quignon: Aujourd'hui, nous avons dans notre mix énergétique un parc éolien, du solaire, du thermique avec une centrale au fioul et deux chaufferies bois. Si l'on exclut l'énergie produite par la centrale au fioul, nous produisons 53% de la demande totale de notre commune à partir d'énergies renouvelables. La centrale au fioul vient compléter notre mix de production et permet de couvrir 100% de notre consommation.

Une commune et une régie étroitement liées et dynamiques

Sia Partners : Comment s'articulent les relations entre la commune de Montdidier et la régie ?

Catherine Quignon: Maire de Montdidier, je suis également Président de la régie. De ce fait, les liens sont très étroits, jusqu'à considérer la régie comme « un service connexe » de la commune. Si on devait abandonner cette régie, il y aurait un impact économique non négligeable pour la commune. Pour le financement des projets, il se fait soit par les fonds propres de la régie, soit, pour les projets plus gros, par un recours à l'emprunt ou subventions au niveau de la région, du département

voire de l'Europe. Il faut aussi noter que les bénéfices de la ferme éolienne sont réinvestis par la régie communale dans des mesures pour améliorer la qualité des réseaux, le financement du projet ville pilote, des actions d'économies d'énergie ou encore d'autres opérations pour le développement durable.

Sia Partners : Une collectivité peut-elle favoriser des initiatives énergétiques à rayonnement local sans disposer d'une ELD ?

Catherine Quignon: L'ELD permet à la commune d'avoir la main sur l'activité de distribution. Cependant, une commune sans ELD peut tout de même être active pour la politique énergétique de son territoire. Par exemple, une commune peut se doter d'une personne en charge de contrôler et mettre en place des moyens de maîtrise de la demande en énergie, ou encore faire une révision de l'urbanisme en installant du chauffage solaire.

La diversification des activités, un prérequis pour l'avenir des ELD

Sia Partners : Quels sont selon vous les atouts des ELD et comment voyez-vous leur avenir ?

Catherine Quignon: Les principaux atouts des ELD sont : l'autonomie,

l'indépendance et la possibilité de déployer des projets innovants à son propre compte. Nous pensons que les ELD qui ne choisissent pas la diversification de leurs activités seront pénalisées à terme. Il faut être ambitieux et s'en donner les moyens : notre facteur clé de réussite est la forte mobilisation de notre régie.

Il est essentiel de conserver notre taille humaine et le service de proximité pour être un acteur local incontournable, et éventuellement de se fédérer pour des projets plus coûteux qu'une ELD seule ne pourrait pas financer.



L'avenir des ELD

Les deux activités cœur de métier des ELD sont en pleine mutation

Distribution de gaz/électricité

- Le métier est en **pleine évolution**:
- Le **déploiement de compteurs communicants** nécessite des investissements, de nouvelles compétences et fait évoluer la relation entre le distributeur, les fournisseurs et les consommateurs.
- Il existe une certaine pression de la part des élus et habitants pour l'investissement dans l'enfouissement des lignes, afin de s'aligner avec les efforts de l'opérateur historique.
- Des **investissements vont être nécessaires** pour intégrer les ENR et autres usages (exemple : véhicule électrique) en plein développement sur le réseau.
- Des évolutions réglementaires possibles à venir : Directive Concessions de Service, QPC, qui pourraient éventuellement mener à la mise en concurrence des concessions.

Fourniture au TRV

- Le **principe de territorialité** interdit aux ELD de fournir au TRV des clients en dehors de leur territoire.
- **Des incertitudes pèsent sur les marges suite à des revalorisations massives du Tarif de Cession.**
- La concurrence pour les offres de marché se développe.
- **La pérennité des TRV n'est pas garantie** : la fin des TRV pour les jaune & vert est déjà actée, et en suspens pour les tarifs d'électricité Bleu et dans le gaz. La Commission européenne a menacé la France de poursuites si un horizon temporel de fin de TRV pour le gaz n'est pas fixé.
- Le **Tarif de Cession pourrait être remis en cause**, avec une très forte probabilité pour sa part servant à l'approvisionnement des sites Jaunes & Verts, imposant la recherche d'un approvisionnement complémentaire.

La mutation du cœur de métier des ELD doit les amener à repenser leur activité et pourrait modifier en profondeur le paysage de ces entreprises historiques.

Des menaces pèsent sur le cœur de métier des ELD

Les ELD n'ont pas l'approvisionnement bientôt nécessaire et font face à de nouvelles exigences dans la distribution

Menaces pour l'activité de fourniture

- Perte de la relation client, atout majeur des ELD, en cas de perte de l'activité de fourniture
- Perte de CA pour les clients qui partent à la concurrence
- Fragilisation du tarif de cession et perte de marge
- Fragilisation financière de l'activité
- Menace sur l'approvisionnement pour l'activité de fournisseur avec la fragilisation du tarif de cession
- Nécessité de préserver cette activité en basculant au marché

Menaces pour l'activité de distribution

- Difficulté d'adaptation aux smart grids puis à d'éventuelles évolutions techniques à suivre
- Difficulté d'intégration des ENR
- La directive Concessions de Services pourrait mener à une mise en concurrence

Fragilisation du TC :

Quelles conséquences ?

Avant

Marge garantie avec le TRV et le TC fixés



Après

Suppression des Jaune et Vert et incertitude sur le TC

- La marge ne sera plus assurée et l'approvisionnement non garanti
- Nécessité de trouver un approvisionnement compétitif pour préserver les parts de marché



Vincent Giraud, SRD, alerte sur les enjeux liés au déploiement des smart grids

« Nous ne savons pas financer à ce jour le déploiement tant sur la part investissement que sur la part exploitation. Par exemple, nous constatons un **surcoût d'investissement de 40% à cause de la ruralité de nos réseaux**. Notre souhait est que le financement soit couvert par le TURPE avec une prise en compte de ces surcoûts. »

Sur la fourniture, le développement d'un portefeuille d'approvisionnement est vital. Sur la distribution, elles doivent s'engager dans des projets technologiquement complexes.

Des opportunités sur le cœur de métier des ELD

Les opportunités identifiées sur leur cœur de métier ne seront pas accessibles à toutes

Opportunités pour l'activité de fourniture

- Plusieurs dispositifs peuvent donner des moyens de construire un portefeuille d'approvisionnement nécessaire à la construction d'une offre de fourniture de marché:
- L'ARENH, créé par la loi NOME, a été instauré pour faciliter le développement de la concurrence sur le marché de l'électricité
- Le Renouveau des concessions hydrauliques est une opportunité unique de constituer un approvisionnement en base
- Des unités en sortie d'obligation d'achat sont à la recherche d'un débouché et constituent une opportunité pour les ELD

Opportunités pour l'activité de distribution

- Les ELD dont l'activité porte sur l'électricité, le gaz et d'autres services (eau) peuvent mutualiser le comptage communiquant en mettant en œuvre une architecture multi-fluides
- La transformation en Services Publics Locaux (article 24 de la loi NOME) facilite certains regroupements
- Si elle est avérée, la mise en concurrence pourrait permettre le développement d'activité sur la distribution en gagnant d'autres concessions

Focus sur le renouvellement des concessions hydrauliques

- Appel d'offres : 49 ouvrages jusqu'à 2015, détenus jusqu'à aujourd'hui par EDF et GDF Suez
- Puissance installée : 5300 MW (20% de la production hydraulique française)
- Durée de contrat : jusqu'à 75 ans

→ Le renouvellement des concessions hydrauliques est une opportunité unique (étant donnée la durée du contrat) de constituer un approvisionnement en base très compétitif pour les ELD



Pour Frédéric Marchand, SOREA, le comptage multi-fluides est une opportunité

« Nous avons le sentiment que les réseaux vont converger : électricité, gaz, eau, etc. Nous sommes donc particulièrement intéressés par le déploiement de ces compteurs avec une approche globale, modulaire et multi-fluides et adaptée à des opérateurs de petite taille comme SOREA. »

En matière de fourniture, une fenêtre d'opportunité semble s'ouvrir, qu'il faudra savoir saisir au plus vite. Pour l'activité de distribution, leurs opportunités sont moins évidentes.

Une réflexion en profondeur sur le périmètre d'activité est nécessaire

Le regroupement et/ou la formation de partenariats sont des préalables indispensables pour préserver le cœur de métier

Mutualisation

- Des compétences entre ELD
- Des moyens financiers : diminution des risques d'investissement
- Exemples : production ENR (ENALP, Hydrocop), compteurs communicants (SOREA), commercialisation (Alterna)

Partenariat / Adossement

- Avec un énergéticien -> financement, apport de compétences par un grand énergéticien, nouvel entrant sur le marché ou ELD
- Pour le nouvel entrant, la participation dans une ELD peut permettre « d'apprendre » sur des segments où il est encore peu présent

Diversification

- Développer des activités supplémentaires pour renforcer la solidité financière de l'entreprise : réseau de chaleur, fibre...
- Participation à des projets ENR



Stéphane Kilbertus, Directeur Commercial d'UEM, montre à travers le projet e-fluid les succès de la mutualisation

« Nous avons lancé vers la fin des années 90 un projet global interne pour faire face à l'ouverture des marchés. [...]. Nous avons choisi de créer une nouvelle application CRM avec une vision progiciel, pour traiter les relèves, facturations, contrats et la reconstitution du flux ou le marketing. Cette application s'adapte aux ELD pour la gestion de leur propre portefeuille client et a rencontré un large succès. Nous travaillons par exemple avec Gédia, RSEIPC, SEOLIS, SMEG, GEG, ES et EDF SEI. »



Simon Collot, Hydrocop, insiste sur l'intérêt que présentent les partenariats

« Hydrocop Concession se positionne sur des appels d'offres de plus grande envergure et c'est pourquoi le regroupement s'est rapproché d'E.ON afin de bénéficier de son expérience technique et de ses capacités financières. Ainsi, E.ON bénéficie de la grande connaissance qu'ont les ELD des enjeux locaux et les ELD agrandissent leur parc de production et apprennent aux côtés d'un grand acteur du domaine. »

Le maintien des ELD sur leur cœur de métier passera par des regroupements et des partenariats, ce qui implique une perte d'autonomie pour elles.

Entretien avec Stéphane Kilbertus, Directeur Commercial, Enercom

La mutualisation des compétences entre ELD : zoom sur l'essor d'outils de gestion mutualisés proposés entre ELD



Le rendez-vous avec un expert :

Entretien avec Stéphane Kilbertus, Directeur Commercial d'UER, ELD à l'initiative de la plateforme Enercom

Enercom, un projet de mutualisation des achats sur le marché

Sia Partners : Quelle est l'origine du projet Enercom ?

Stéphane Kilbertus : Face aux problématiques de l'ouverture du marché et à la fin des tarifs jaune et vert, UEM a décidé, en 2011, d'intensifier sa préparation en développant des outils informatiques adaptés et en formant les collaborateurs pour développer ses capacités en trading et en gestion du périmètre d'équilibre.

Nous avons ainsi initié en interne à UEM un projet de création d'une plateforme de trading et de gestion des aspects organisationnels associés (recrutement de trader, processus back office,...). Nous avons été sollicités par de nombreuses ELD sur ces 2 aspects, ce qui nous a poussé à créer un modèle économique efficace de collaboration, « énergie en commun », devenu par la suite Enercom.

Sia Partners : Qu'est-ce qui est

mutualisé entre les ELD participantes à Enercom ?

Stéphane Kilbertus : Les achats d'énergie, c'est-à-dire la plateforme SI et les moyens humains sont mutualisés, avec un partage des coûts de manière équitable et transparente. Enercom ne prend aucune marge dans les transactions. Afin de permettre la couverture des frais de fonctionnement, chaque ELD paye une redevance.

Une de nos caractéristiques forte est de proposer une solution clé en main, tout en laissant aux ELD leur interface client. Libre ainsi à l'ELD de fixer sa marge et sa proposition commerciale.

Les ELD peuvent utiliser Enercom avec notre progiciel e-fluid, pour connecter leur portefeuille client géré par e-fluid à la plateforme de trading. Le processus commercial est ainsi totalement automatisé.

Sia Partners : Combien d'ELD sont impliquées dans Enercom aujourd'hui ? Quel est votre objectif à moyen terme ?

Stéphane Kilbertus : Les 2

partenaires historiques sont la RSEIPC et SEOLIS, avec qui nos intérêts se sont croisés par le biais de la coopération e-fluid. Aujourd'hui, on compte 10 ELD participantes, soit 450 000 clients basse tension. Notre objectif initial, le triple du périmètre de trading d'UER a été atteint. Compte tenu de la complexité du dispositif de refacturation de l'énergie et de la parfaite transparence à mettre en œuvre, le projet démarre avec 10 ELD. Il est cependant dimensionné pour un plus grand nombre, et nous pourrions intégrer des acteurs de soutirage mais aussi les producteurs qui cherchent un responsable d'équilibre. C'est le cas de producteurs hydrauliques en fin d'obligation d'achat. A plus long terme, nous envisageons la participation de clients finaux industriels qui souhaiteraient s'approvisionner directement sur le marché.

Un SI performant indispensable pour la pérennité des ELD

Sia Partners : Comment UEM a su

développer de telles compétences SI ?

Stéphane Kilbertus : Travailler sur des projets SI est ancré dans notre culture d'entreprise. Nous sommes persuadés que, pour survivre, notamment face à une masse d'acteurs qui vont arriver sur le marché, il faut se doter d'un SI performant. Pour UEM, l'ouverture totale du monde professionnel signifie 2000 clients projetés sur le marché. Il est fondamental d'avoir un SI performant, en trading et en gestion commerciale, pour prendre en compte les problématiques comme la prévision, la mise à jour directe du périmètre et garantir la fluidité des processus.

Mutualisation des métiers et des compétences

Le regroupement dans de nombreuses associations

Association	Nb	Types membres	Missions	Actions
	126	Sem, régies	<ul style="list-style-type: none"> promouvoir, valoriser les ELD et défendre leurs intérêts 	<ul style="list-style-type: none"> source d'informations études techniques, économiques, juridiques pour améliorer leur fonctionnement
	20	Sem uniquement	<ul style="list-style-type: none"> exposer et défendre leurs valeurs communes promouvoir les valeurs de l'économie mixte dans le processus d'ouverture à la concurrence du marché de l'énergie 	<ul style="list-style-type: none"> mise en commun des moyens et des actions optimiser les ressources et le savoir faire formations, missions d'audit, expertise; assistance
	15	SICAE	<ul style="list-style-type: none"> défendre les intérêts communs et collectifs des SICAE représentation auprès d'institutions politiques 	
	75	Comprend des ELD de l'ANROC et FN-SICAE)	<ul style="list-style-type: none"> accompagner les ELD dans l'ouverture du marché ne se substitue pas à la FNSICAE et à l'ANROC qui continuent à représenter leurs membres sur les plans économique et réglementaire 	<ul style="list-style-type: none"> plan social : présence à la table paritaire des négociations collectives de branche plan éco : participer aux GT dans le cadre travaux UFE, CRE, conseil national de la consommation ou <u>directement auprès de pouvoirs publics</u>
	29	ELD gazières	<ul style="list-style-type: none"> Participer à l'élaboration des textes législatifs Représenter l'industrie du gaz dans les instances économiques et administratives 	
	500	Collectivités territoriales, régies	<ul style="list-style-type: none"> Faire valoir le point de vue des adhérents auprès des pouvoirs publics 	<ul style="list-style-type: none"> Instances de concertation et d'échanges entre les membres
	NC	Toute société en Europe ayant un intérêt dans la distribution d'énergie	<ul style="list-style-type: none"> représenter les intérêts des ELD et les défendre devant les instances européennes échanger expériences et informations sur la distribution 	<ul style="list-style-type: none"> Négociation sociale Action auprès des Ministères des Finances, de l'Industrie et Affaires sociales Lobbying auprès des instances européennes

Les nombreuses associations de représentation des ELD témoignent la volonté de partage entre les ELD. Cependant, cette dispersion laisse courir le risque de discours incohérents portés par les différentes associations d'ELD, et ainsi affaiblir leur poids auprès des instances nationales.

Le rendez-vous avec un expert :

Entretien avec Eric LECOMTE, Directeur Département Energie & Environnement



Sia Partners : Quel est le spectre d'intervention du département Energie et Environnement que vous dirigez à la CDC ?

Eric Lecomte: Créé en 2008 dans le cadre du plan stratégique « Elan 2020 » de la CDC, le département Energie et Environnement a pour vocation d'investir dans des projets d'énergies renouvelables. Une première convention triennale, signée avec le Ministère de l'écologie, de l'énergie et du développement durable prévoyait que la Caisse des Dépôts investisse 150M€ en fonds propres avant 2010 dans des projets de production d'ENR et atteigne à 500 MW de puissance installée. Une nouvelle convention pour la période 2011-2013 a été signée avec l'Etat pour 500 MW supplémentaires et un budget de 135M€.

Nous intervenons dans des sociétés de projets, aux côtés de PME, en prenant une participation minoritaire, pour des projets de développement d'énergies renouvelables à l'échelle d'un territoire. Le business plan doit déjà être défini et la technologie éprouvée, nous ne finançons pas de prototype. Nous investissons ainsi dans des actifs dits « greenfield », matures et sobres en carbone, sur les différentes phases de développement d'un projet. Enfin, la spécificité de la CDC, à la différence d'un fond d'investissement, est notre vision d'investisseur à long terme.

Sia Partners : Quels sont les critères qui prédominent dans vos choix d'investissement ?

Eric Lecomte : Nous n'avons pas une approche exclusivement axée sur le taux de retour sur investissement. Nous regardons l'intégralité du projet sur le plan technique, les études réalisées, les possibilités de démantèlement, le respect des réglementations et de l'environnement. Nous sommes aussi attentifs au développement durable, à l'acceptabilité locale et à la création d'emplois locaux. Minoritaires dans le capital, nous nous alignons ensuite sur la rentabilité visée par les coactionnaires. C'est aussi dans cette optique que nous avons pris des participations dans les ELD. Nous veillons tout particulièrement à ne faire prendre aucun risque aux collectivités avec lesquelles nous travaillons, notamment en raison de l'absence de visibilité sur le tarif d'achat de l'électricité sur le moyen terme.

Sia Partners : Quelles ont été vos motivations dans la prise de participations au sein d'ELD ?

Eric Lecomte : Au moment de la sortie de la loi NOME, j'étais responsable du Département des Participations, qui gère les SEM à la Caisse des Dépôts. Nous avons pressenti deux tendances pour l'avenir des ELD. La première : la nécessité pour les ELD de s'engager dans la commercialisation, ce qui constitue un défi majeur. La deuxième est la

construction d'un modèle économique pour ces nouvelles activités, qui impliquent de développer des moyens de production en propre. Pour ce nouveau virage, les ELD cherchaient un tiers de confiance. La qualité prouvée de leur réseau nous a rassurés et nous a conduits à accompagner certaines des plus importantes régies voulant se transformer en SEM, pour se donner les moyens de commercialiser en dehors de leur territoire. Afin de nouer ces partenariats, nous avons fait de gros efforts pour identifier les enjeux des ELD et comprendre leurs attentes envers la CDC.

Nous travaillons aujourd'hui avec ces SEM sur des projets ENR et nous les accompagnons dans leur vision stratégique de long terme.

Nous admirons la créativité des ELD et des communes que nous accompagnons. L'UEM a par exemple repris le réseau de chaleur de la ville. L'initiative E-Fluid est emblématique.

Sia Partners : Quel avenir pour les ELD ?

Eric Lecomte : De manière générale, nous pensons que les élus locaux vont se réapproprier la production d'énergies renouvelables sur les territoires, sur le modèle des Stadtwerke, régies d'énergie contrôlées par les collectivités locales en Allemagne, en charge de la distribution et du développement des ENR. Nous croyons à l'existence de plusieurs scénarii selon la dimension de l'ELD. Un

des critères déterminants sera leur capacité à agir comme responsable d'équilibre sur leur réseau. Les ELD qui auront les moyens d'être responsables d'équilibre pourront être dynamiques et dégageront une vraie valeur pour leur collectivité. Les autres devront s'adosser à un réseau électrique, et auront un choix essentiel à faire entre une autre ELD ou un gros énergéticien. Les ELD les plus dynamiques peuvent pour cela jouer le rôle de fédérateurs. Certains mariages seront donc plus ou moins astucieux.

Enfin, nous sommes convaincus que la suite logique dans la diversification des activités des ELD est la participation de ces acteurs à la réflexion sur les politiques d'aménagement du territoire des collectivités.

Sia Partners : Comment voyez-vous le rôle de la CDC dans ce paysage ?

Eric Lecomte : La période d'ajustement au marché, pendant laquelle la CDC avait un rôle important à jouer, est passée. Nous ne sommes pas sollicités et à priori nous n'avons pas vocation à prendre de nouvelles positions au sein d'une ELD. Cependant, nous pourrions toujours envisager d'être ponctuellement co-investisseur sur des projets développés par les ELD, notre priorité étant aujourd'hui tournée vers la production d'origine renouvelable.

Les ELD peuvent s'appuyer sur leur ancrage local et leur proximité avec les élus

Les ELD sont plus fortes si elles sont perçues par la commune comme un outil d'une politique locale

Forces

- Proximité, connaissance du territoire, soutien des élus locaux, forte reconnaissance locale de la marque
- Attirait pour les énergéticiens et notamment les nouveaux entrants
- Indépendance relative
- Création d'emplois locaux
- Outils d'initiatives énergétiques locales (image pour les élus)
- Laboratoire d'innovation



Olivier Sala, GEG, insiste sur la réactivité des ELD

« Autre avantage lié à notre taille : les circuits de décisions sont beaucoup plus rapides par comparaison avec les grands groupes dont le centre de décision est souvent centralisé et n'ont pas la même proximité. Les ELD constituent un vecteur de l'innovation dans les territoires, qui est extrêmement vigoureuse grâce notamment à l'impulsion des élus. »

Attractives, les ELD sont une cible potentielle pour les nouveaux entrants

Les nouveaux entrants en plein développement

Leurs objectifs actuels sont :

- Développer et diversifier le portefeuille de clients
- Faire croître l'approvisionnement, parfois avec des objectifs de production ENR

Entrer sur le marché des particuliers

Le secteur résidentiel est nécessaire pour acquérir poids et visibilité : les consommateurs sont peu enclins au risque et se satisfont de l'image du service public de première nécessité qu'ont les opérateurs historiques

Les ELD présentes sur le marché résidentiel

- 5% du marché de l'énergie détenu aux ELD. Cette part de marché peut être un moyen d'entrer sur le marché résidentiel.

L'atout de proximité et visibilité

- Visibilité sur le marché des particuliers
- Ancrage local : image de patrimoine territorial et de service public permettant une véritable concurrence aux opérateurs historiques

Le dynamisme des ELD est d'autant plus fort si elles sont perçues par la commune comme un outil d'une politique énergétique et environnementale locale. Les partenariats et regroupements pourraient fragiliser cette force.

Les faiblesses des ELD sont inhérentes à leur modèle local

Leur petite taille les expose à des aléas et limite leurs marges de manœuvre

Faiblesses

- Capacité financière
- Risque sur les actifs
- Dépendance vis-à-vis des élus locaux
- Hétérogénéité : les opportunités identifiées ne sont pas accessibles à toutes
- Taille critique : peu de R&D pour suivre les évolutions techniques.
- Les opportunités de mutualisation et partenariat les condamnent à une perte d'autonomie

Le risque local

Suite à la tempête de 1999, l'ELD rurale Electricité Service Gironde est ruinée par les dommages causés par le vent:

- 700 km des 900 km du réseau sont coupés
- 98% des foyers sont plongés dans le noir
- Une ardoise de 76,2 millions

Pourtant cette ELD rassemblait 233 communes, 113 000 clients et 350 employés.

Elle a été absorbée par EDF en mars 2000 alors qu'elle était dans l'incapacité de remettre en état son réseau.

La dépendance des élus : le cas d'électricité de Bordeaux

Suite à la loi de 1946 la régie de gaz et d'électricité de Bordeaux est restée non nationalisée.

Pour favoriser les investissements colossaux que nécessitait l'électrification massive d'après guerre Jacques Chaban Delmas, maire de Bordeaux a décidé de laisser la concession de sa ville à EDF en 1956 moyennant une rente annuelle de 20 millions de francs.

Le modèle des ELD n'a de sens qu'en complément à l'existence d'un opérateur national. La reconnaissance de cette complémentarité sera clé pour assurer leur maintien.

Conclusion

- Le cœur de métier des ELD est amené à évoluer : **l'activité de fourniture nécessite une transition vers des offres de marché et le développement d'un portefeuille d'approvisionnement**, tandis que la **distribution réclame des investissements**. Le renouvellement des concessions hydrauliques ainsi que les ouvrages en sortie d'obligation d'achat représentent une opportunité pour les ELD.
- Afin de surmonter ces mutations, les ELD ont plusieurs moyens à leur disposition : soit **mutualiser leurs compétences à travers des groupements d'ELD**, soit **s'adosser à un énergéticien**. Elles peuvent aussi s'appuyer sur les élus locaux faire valoir leur statut de vitrine technologique de la politique locale.
- Pour la plupart des perspectives envisageables, les ELD vont devoir **renoncer à leur totale autonomie, soit par une logique de partenariat, soit par la consolidation**. Leur grande hétérogénéité laisse entrevoir l'émergence de plusieurs modèles d'évolution et de rassemblements.
- Aujourd'hui, les ELD détiennent 5 % du marché de la distribution d'électricité. Elles permettent de tester des techniques nouvelles, d'être un **laboratoire d'innovation aux mains des collectivités**.
- Les **ELD font figure d'exception dans le paysage énergétique français**. Si la généralisation de ce modèle ne paraît pas envisageable dans le contexte énergétique actuel, leur existence offre une vitrine, un laboratoire d'innovation, la possibilité d'une multiplicité de retours d'expériences et une figure de comparaison pour des sujets innovants.



Annexes

A. Aide à la lecture

Liste des ELD et des syndicats cités au cours de l'étude (par ordre alphabétique)



Alterna :
p8, p17, p69, p70
,p79



Caisse des dépôts :
p86



EBM :
p8



Electricité de Strasbourg :
p15, 44



Enalp :
p8



Ene'o :
p16, p107



Enerest :
p66



E.S.B. :
p16



Energis :
p16



ESR:
p55



Gaz de Barr :
p16



Gaz de Bordeaux :
p43



Gaz et Electricité de Grenoble :
p15, p16, p20, p43, p87



Gédia :
P16,p83



G.E.S (Gironde Energies Services) :
P16, p47, p50



Geredis:
p55



Hydrocop :
p8, p64, p65, p83



Montdidier :
p7, p45, p78



REGAZ Bordeaux :
p16



Réseau GDS :
p16



Séolis :
p15, p23



Sergies :
p17



Sicae Oise :
p44



SIEL 42 :
p7, p21, p77



SMEG :
p15, p55



Solaire direct :
p60, p73



SOREA :
p8, p15, p44, p45,
p55, p56, p60, p82



Soregies :
p17, p44, p48,
p49, p60, p71, p72



SRD :
p8, p17, p53,
p55, p57, p81



Sudhydro :
p8



Sunalp :
p8



UEM :
p15, p23, p44,
p55, p83, p84



Vialis :
p16

ELD : Entreprise Locale de Distribution, initiée par une collectivité locale, en charge du développement et de l'entretien d'un réseau de gaz et/ou d'électricité, concédé par cette même collectivité ou une collectivité partenaire.

Transport d'énergie : Transport de grande capacité de gaz ou d'électricité. En France, le transport d'électricité est effectué par RTE et concerne les lignes d'une tension supérieure à 36 kVA. Pour le gaz, les opérateurs français de transport à haute pression sont GRT-gaz et TIGF.

Distribution d'énergie : Transport de gaz ou d'électricité de et moyenne puissance. En France, ERDF gère 95% du réseau de distribution d'électricité. GrDF gère 96% du réseau de distribution de gaz naturel.

FPE : Fond de Péréquation de l'Electricité créé pour lisser les coûts d'exploitation très différents selon l'implantation et l'urbanisation des réseaux de distribution d'électricité français. Ainsi, selon ses coûts d'exploitation, un distributeur peut contribuer ou être rémunéré par le FPE.

FACE : Voir P. 40

Syndicat d'énergie ou d'électrification : Syndicat regroupant plusieurs communes qui lui délèguent leur pouvoir d'autorité concédante du réseau de distribution d'électricité.

Loi NOME : La loi portant Nouvelle Organisation du Marché de l'Electricité (dite loi Nome) a pour objectif de permettre une ouverture effective du marché aux fournisseurs alternatifs d'électricité. Sa principale mesure est l'instauration de l'ARENH.

TRV : Tarifs régulés de Vente de l'électricité ou du gaz aux consommateurs. Calculés par la CRE selon le code de l'énergie ils sont soumis à l'approbation du gouvernement et imposés aux fournisseurs de gaz et d'électricité.

kWh cumac : Pour kilo Watt heure cumulé et actualisé. C'est l'unité de mesure pour calculer les certificats d'économies d'énergie. Par exemple, un congélateur de classe A +, permettant d'économiser 50 kWh par an pendant une durée de vie de dix ans se verra attribuer 500 kWh cumac.

Compteur communicant ou compteur intelligent : Compteur électronique permettant d'envoyer automatiquement des télé relevés aux gestionnaires de réseau. Il existe des compteurs communicants pour l'électricité, le gaz et l'eau. Les compteurs communicants peuvent aussi donner des informations de comptage au consommateur.

TURPE : Tarif d'Utilisation des Réseaux Publics d'Electricité, c'est la part de la facture d'énergie des consommateurs qui rémunère l'utilisation des réseaux de transport et de distribution. Le TURPE représente 90% de la rémunération d'ERDF.

ARENH : Accès Régulé à l'Electricité Nucléaire Historique prévu par la loi NOME afin de partager la « rente nucléaire » entre EDF et les fournisseurs alternatifs d'électricité, obligeant EDF à céder jusqu'à 100 TWh d'électricité par an à ses concurrents selon les conditions économiques de production d'électricité de ses centrales, conditions évaluées par la Commission de régulation de l'énergie (CRE).



Annexes

B. Fiches des ELD interviewées dans le cadre de l'étude

Fiches acteurs : principales ELD et ELD interviewées dans le cadre de l'étude

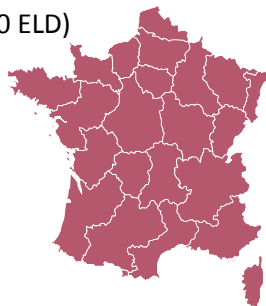
- Alterna
- Electricité de Strasbourg
- Gaz Electricité de Grenoble
- Régaz Bordeaux
- Réseau GDS (ex Electricité de Strasbourg)
- Séolis
- SICAE Oise
- SMEG
- Solaire direct
- SOREA
- SOREGIE
- Vialis
- UEM

ALTERNA

Fournisseur d'électricité et de gaz alternatif, fondé sur une mutualisation des forces, des moyens et des compétences

SOREA- Fiche d'identité

Statut : SAS (Société par Actions Simplifiées)
Date de création : 2005 (regroupement de 20 ELD)
Capital: 370 000 €
 Chaque ELD est actionnaire



Employés:
Nb clients:

Valeurs, ambitions et stratégie

Acteur de référence sur le marché de la fourniture d'électricité et gaz naturel.

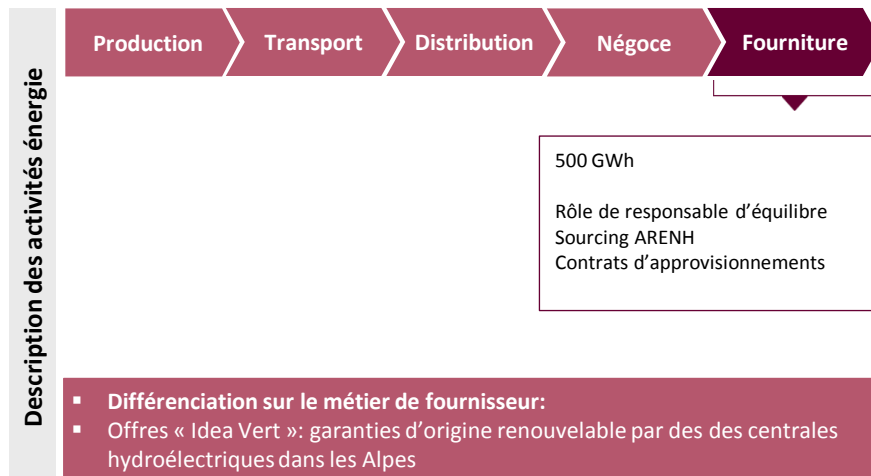
Alterna a pour ambition de permettre aux ELD de gagner des parts de marchés en dehors de leur périmètre pour se préparer à la fin des TRV. En mutualisant les forces ALTERNA espère pérenniser la parts de marché des ELD sur la fourniture.

Politique développement durable : offre verte provenant de production d'énergie renouvelable

Participations :

- Régies d'Aire-sur-l'Adour
- Régie d'Allemont
- Régie d'Allevard
- Régie municipale d'électricité de Bazas
- Régie municipale de gaz de Bazas
- Energie développement service du briançonnais
- Sicae du Carmausin
- Régie municipale Gaz-Electricité de Carmaux
- Régie municipale de Cazouls-les-Béziers
- Régie de la Ferrière
- Energies Services Lannemezan
- Régie de Pinsot
- la SICAP
- Régie syndicale d'électricité du sud de la Réole
- Régie d'énergie de Saint-Marcellin
- Régie de Saint-Pierre d'Allevard
- Régie de Séchilienne
- Régie de Villard-Bonnot

Positionnement dans la chaîne de valeur de l'électricité



Electricité de Strasbourg (Groupe ES)

Société de distribution d'électricité et de commercialisation de gaz et d'électricité dans le Bas-Rhin

Fiche d'identité

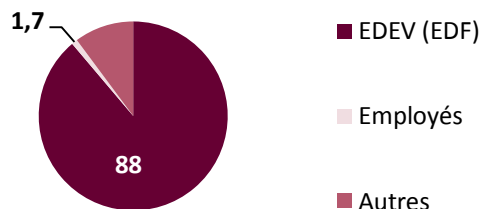
Statut : SA
Date de création : 14 Décembre 1899 (sous le nom de « Elektrizitätswerk Strasbourg »)
Capital social : 71,7 M€
Nb communes : 409
Employés : 1251 (au 31/12/2011)
Nb clients : 481 715 (2^{ème} distributeur derrière EDF)
Réseau : 14 000km



Organisation du groupe :



Participations :



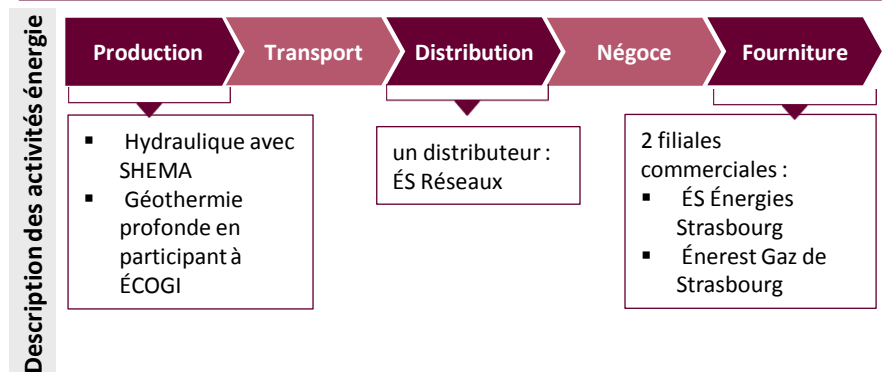
Valeurs, ambitions et stratégie

Slogan : La proximité, la performance, la responsabilité et l'engagement pour l'environnement

Valeurs :

- **La proximité :** le groupe à la volonté d'être acteur de proximité au service du développement économique, social et culturel de sa région.
- **La performance :** Temps de coupure de 10 min par an pour un client basse tension
- **La responsabilité :** Engagé dans une politique volontariste en matière de diversité culturelle, ethnique et sociale, le Groupe ÉS facilite le développement des compétences internes par la formation.
- **L'environnement :** Soutient aux ENR => mise en exploitation du premier site européen de production géothermique profonde

Positionnement dans la chaîne de valeur



Diversification des activités

- 2 bureaux d'études techniques : Ecotral et ES Géothermie
- Avec l'entreprise SERHY, ÉS accompagne les producteurs d'hydro-électricité dans la gestion des installations hydrauliques.
- Ecotral : conseils, assistance et service dans le domaine de l'énergie

Gaz Electricité de Grenoble

Société Anonyme d'Economie Mixte Locale

Fiche d'identité

Date de création : 1903

Capital : 24 M€

Nb communes : 32 (élec), 13 (gaz naturel),
19 (gaz propane)

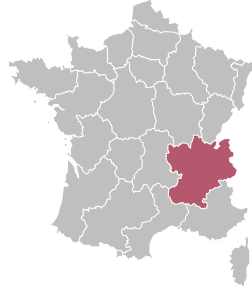
Employés : 430

Nb clients : Gaz : 47 500

Elec : 96500

Couverture :

1054 km réseau électrique, 17km réseau gaz propane, 137 km à 4 bars et 86km BP pour le gaz naturel



Valeurs, ambitions et stratégie

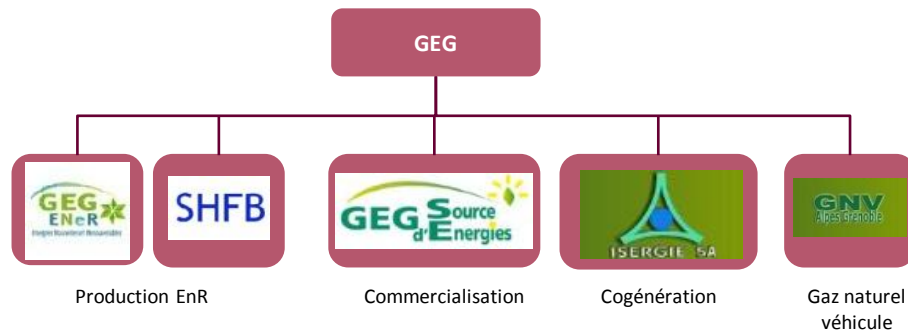
Service public local : sécurité d'approvisionnement, équilibre des réseaux de distribution, égalité de traitement de tous

Agir pour le développement durable : entreprise pionnière dans le domaine des énergies renouvelables

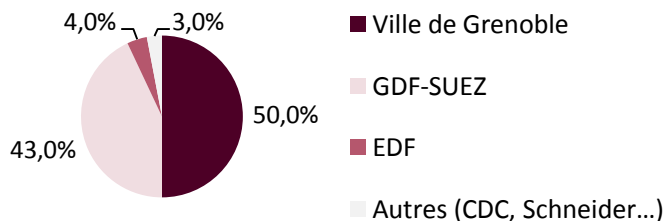
Une entreprise solidaire : partenariat avec des acteurs locaux

Assurer l'égalité professionnelle : égalité de traitement pour ses salariés

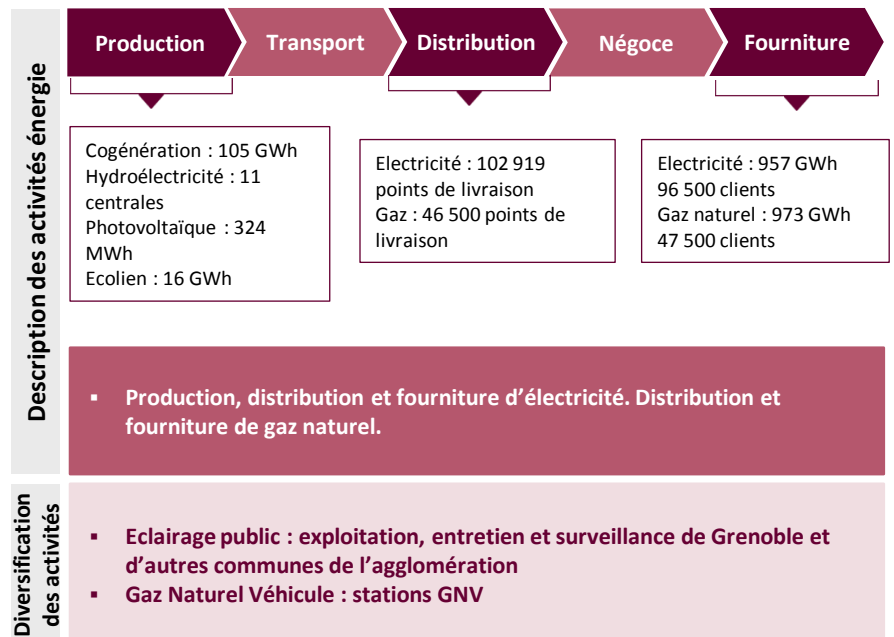
Organisation du groupe :



Participations :

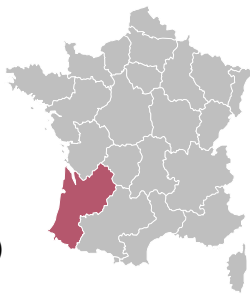


Positionnement dans la chaîne de valeur de l'électricité



Fiche d'identité

Statut : SA EML (Société d'Anonyme d'Economie Mixte Locale)
Date de création : 1919
Capital : 38M€
Nb communes : 46 communes desservies
Employés : 341
Nb clients : 209 000 points de livraison
Chiffre d'affaires : 68M€
Réseau : 3315km
Volume distribué : 4596 GWh (exercice 2010-2011)

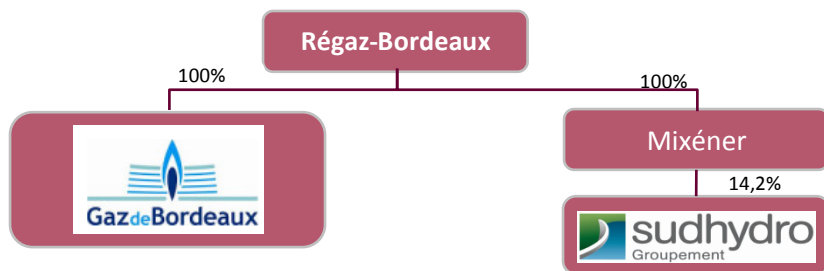


Valeurs, ambitions et stratégie

Historiquement, une entreprise de distribution, Régaz a su ce diversifié et propose aujourd'hui de nombreux services annexes (entretien, remplacement de matériels...). Ce secteur représente à lui seul 8 M€ de chiffre d'affaires pour Régaz. Régaz-Bordeaux a l'ambition d'être exemplaire dans tous ses domaines de compétence et porte les valeurs suivantes :

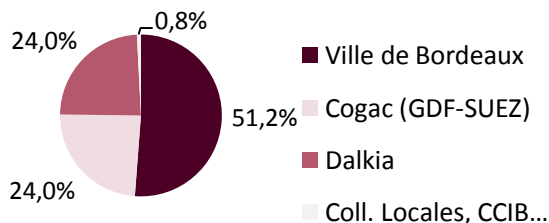
- Un approvisionnement de qualité et continue pour ses clients
- Une démarche environnementale en prise directe avec les préoccupations des collectivités locales
- La sécurité de son réseau de distribution

Organisation du groupe :

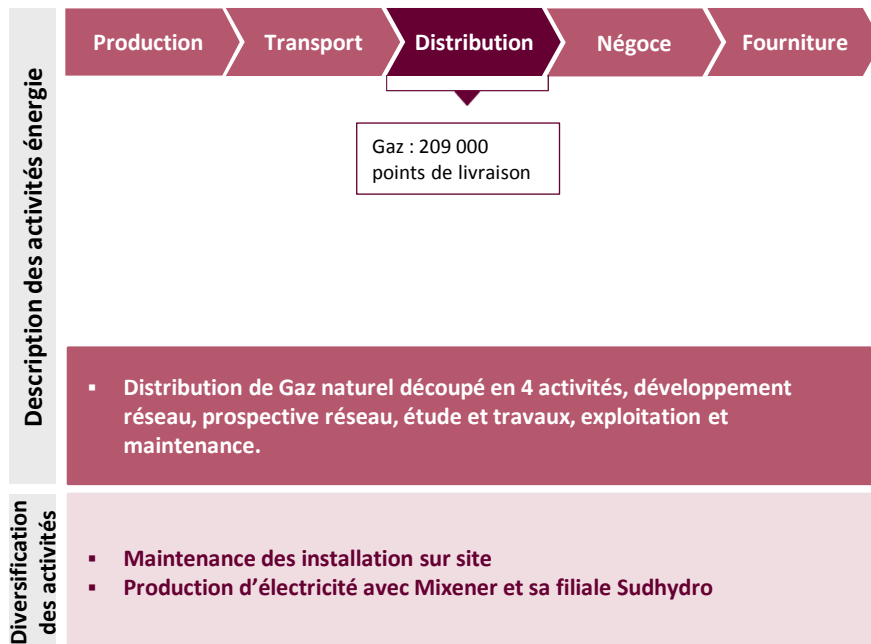


Après le rachat des parts d'ENI, Régaz se retrouve seul actionnaire Gaz de Bordeaux. Régaz a annoncé en 2012 chercher un nouvel actionnaire. Des discussions sont engagées avec EDF et GDF-Suez.

Participations :



Positionnement dans la chaîne de valeur

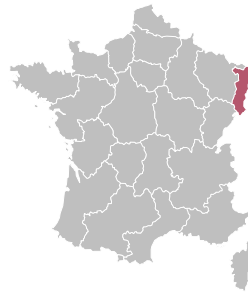


Réseau GDS(anciennement Gaz de Strasbourg)

Société de distribution de gaz naturel et de services énergétiques

Fiche d'identité

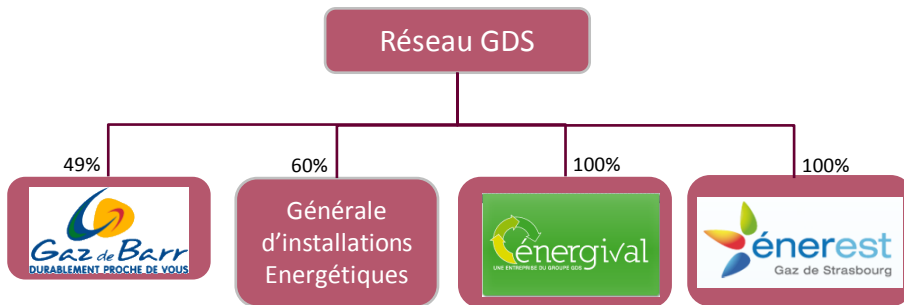
Statut : SA EM (Société Anonyme d'Economie Mixte)
Date de création : 1914
Capital : 9,8M€
Nb communes : 90 communes desservies
Employés: environ 300
Nb clients: 110 000 points de livraison
Chiffre d'affaires : 68M€
Réseau : 1620km
Volume distribué : 5 TWh



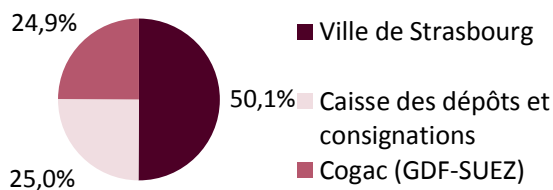
Valeurs, ambitions et stratégie

Réseau GDS est le gestionnaire du réseau de distribution de gaz de Strasbourg et de 90 autres communes du Bas-Rhin. Réseau GDS s'engage à développer son réseau de distribution pour assurer un service public de proximité et permettre au plus grand nombre d'utilisateurs un accès au gaz naturel. Réseau GDS s'est développé dans le domaine du biométhane dit gaz « vert », une ressource 100% renouvelable issue des déchets ménagers et agricoles et des eaux usées.

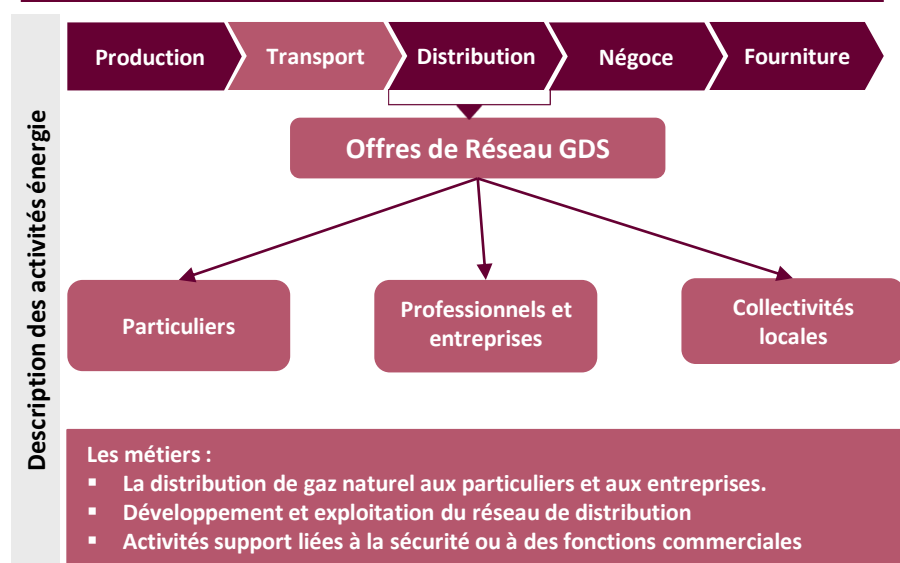
Organisation du groupe :



Participations :



Positionnement dans la chaîne de valeur de l'électricité



Fiche d'identité

Statut : Société Anonyme d'Economie Mixte Locale

Date de création : 2004

Capital : 20M€

Nb communes :

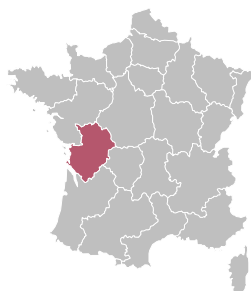
Employés: 330

Nb clients: 140 000

Couverture:

Électricité : 5394km BT, 7812km HTA

Gaz : réseau de distribution de propane



Valeurs, ambitions et stratégie

valeurs traditionnelles aux principes généraux du service public :

- égalité
- continuité
- adaptabilité
- transparence vis-à-vis des clients et utilisateurs du réseau de distribution

Séolis développe un réseau de gaz propane très innovant dans des secteurs sujet à des effacement électrique.

Organisation du groupe :

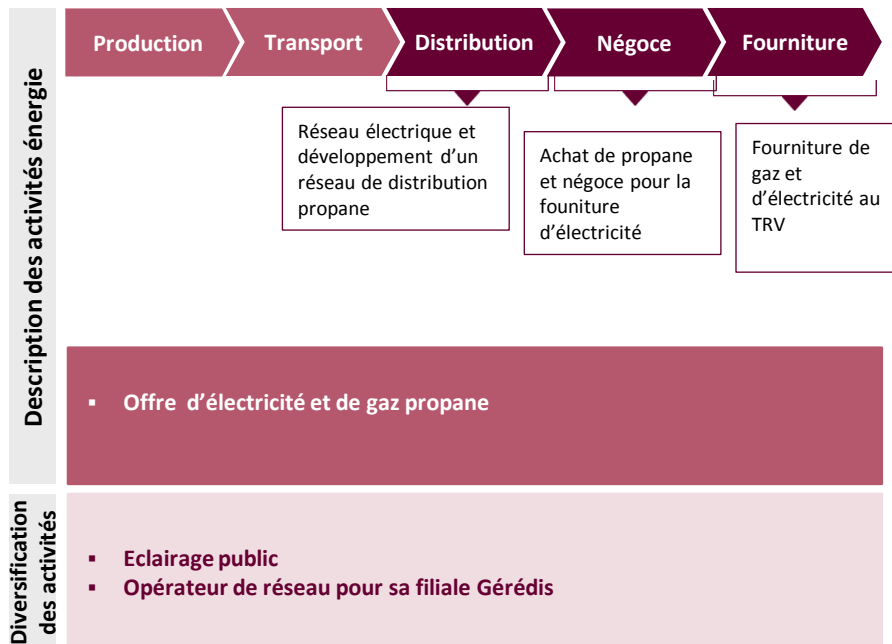


100%



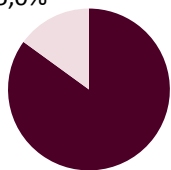
Gérédis est l'entreprise locale de distribution des Deux-Sèvres filiale à 100% de Séolis

Positionnement dans la chaîne de valeur de l'électricité



Participations :

15,0%



■ SIEDS*

*Syndicat Intercommunal d'Energie des Deux-Sèvres

■ Caisse des dépôts et consignations

SICAE Oise

Sociétés d'Intérêt Collectif Agricole d'Electricité

Fiche d'identité

Statut : SICAE (Société d'Intérêt Collectif Agricole d'Electricité)

Date de création : 1920

CA : 60 M€

Employés: 141

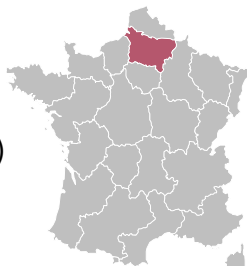
Nb communes : 185 (184 de l'Oise et 1 de l'Aisne)

Nb clients: 62 000 contrats basse tension

Couverture: 1300 km de lignes basse tension

1415 km de réseaux à 20 kV

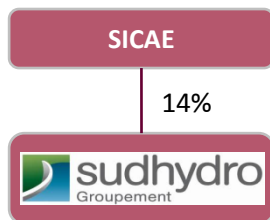
Volume distribué : 815 kWh



Valeurs, ambitions et stratégie

La SICAE développe un réseau rural et se tourne aujourd'hui vers la production pour préparer la fin des tarifs de cessions

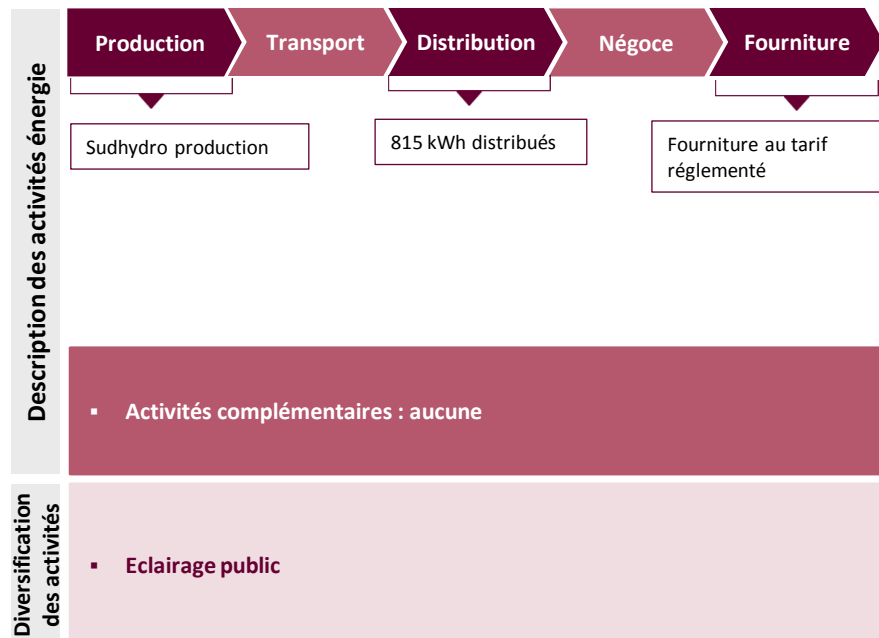
Organisation du groupe :



Participations :

Inconnu

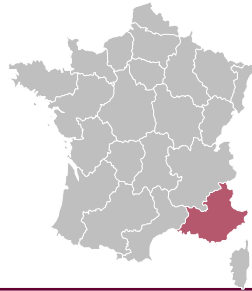
Positionnement dans la chaîne de valeur de l'électricité





Fiche d'identité

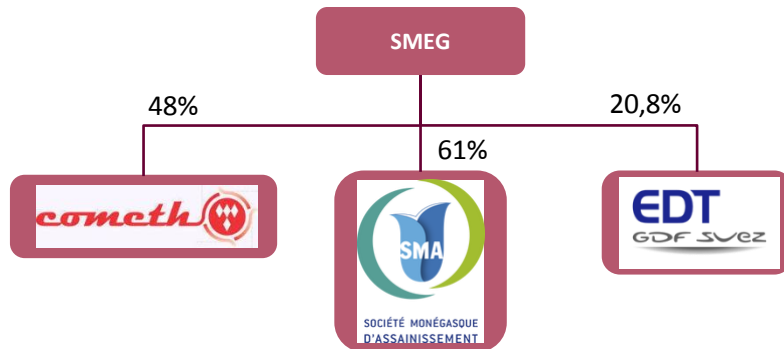
Statut : Société Anonyme d'Economie Mixte Locale
Date de création : 2004
CA : 90M€
Nb communes : 1
Employés : ?
Nb clients : 140 000
Couverture :
 Électricité : 79km BT, 78km HTA
 Gaz : réseau de distribution de gaz naturel



Valeurs, ambitions et stratégie

- La SMEG distribue et fournit l'énergie de Monaco. Elle a développé des offres d'efficacité énergétique ainsi que des compensations carbone ou des contrats 100% renouvelables pour assoir sa politique de respect de l'environnement.

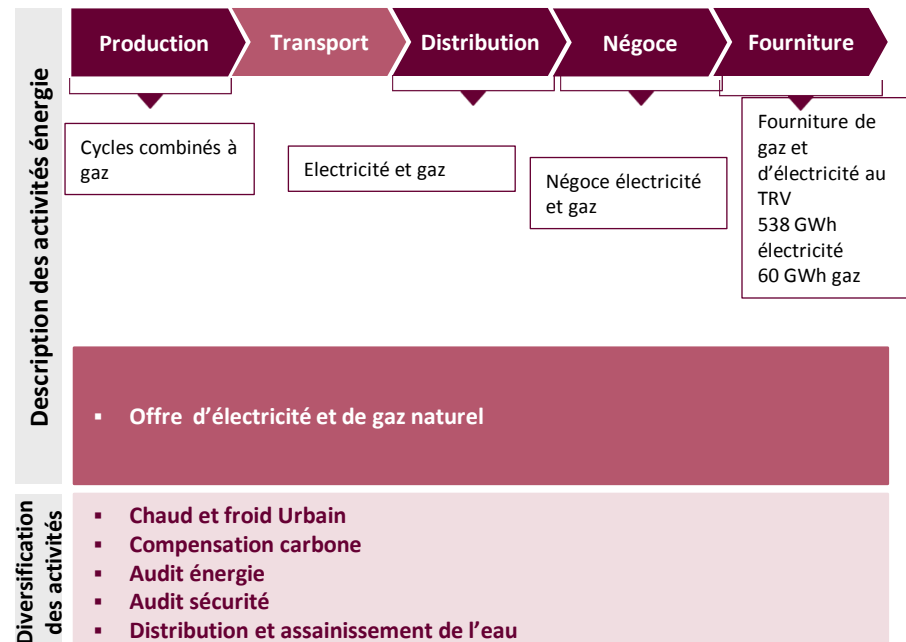
Organisation du groupe :



Participations :



Positionnement dans la chaîne de valeur de l'électricité



Solaire Direct

Premier opérateur d'électricité solaire indépendant en France

Fiche d'identité

Date de création : 2006

Employés: 300 collaborateurs

Capacité installée : 120 MWc (fin 2011)

14 parcs développés construits et exploités

2400 installations résidentielles exploitées et surveillées



Participations :

Fonds de capital-risque, mutuelles d'assurances et de retraite, groupes industriels, investisseurs publics, fonds d'investissement, fonds de pension, grandes banques mutuelles



Projet ESTER (Energie Solaire des Territoires)

1 Développer des capacités de production sur les territoires

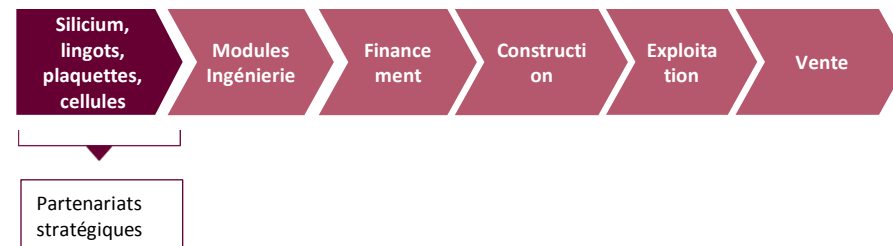
- Programmes pluriannuels de construction de centrales
- Vente de la production via des contrats d'achat long terme

2 S'affranchir de l'aide publique pour produire à prix de marché

- Atout industriel : maîtrise technologies, optimisation des coûts de construction et exploitation
- Atout financier : création plateforme financière pour diminuer le coût de capital

3 Objectif long terme : développer une filière industrielle

Positionnement dans la chaîne de valeur du solaire

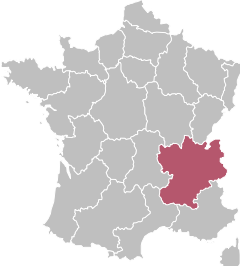


Fiche d'identité

Date de création : 1^{er} juillet 2007 (regroupement des Régies)

7 communes :

Saint-Jean-de-Maurienne, Saint-Julien-Montdenis,
Saint-Léger, Saint-Martin d'Arc,
Montricher-Albanne, Valloire, Villargondran

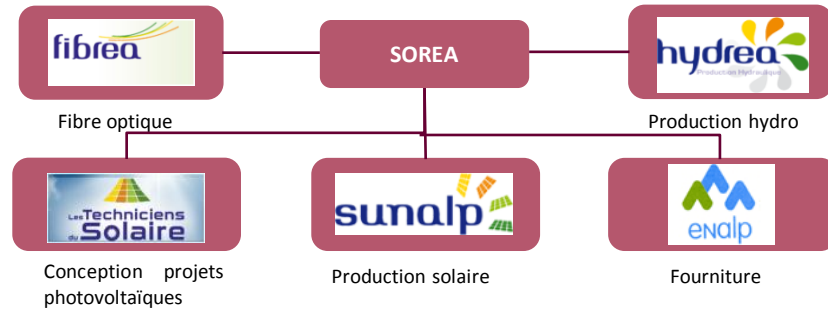


Employés: 35 agents techniques

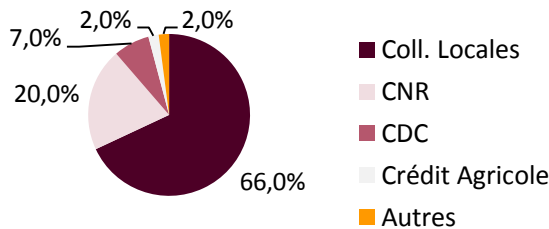
Nb clients: 12 500 particuliers

Couverture: 340km de lignes

Organisation du groupe :



Participations :



Valeurs, ambitions et stratégie

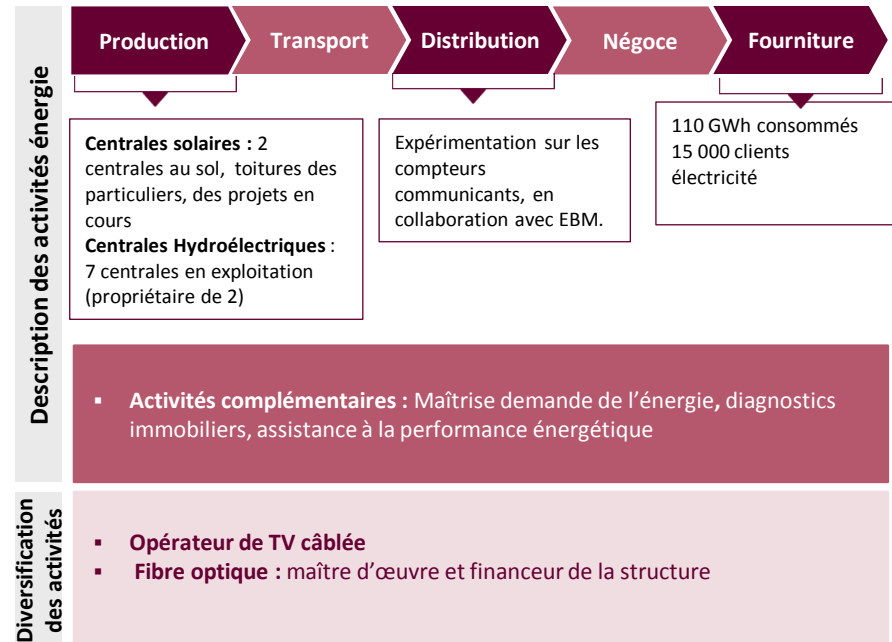
Des missions dans le cœur de métier, la distribution :

- Qualité de distribution irréprochable (réseaux HTA et Basse tension)
- Respect de l'environnement (enfouissement réseau)
- Evolution technologique (compteurs communicants)

Autonomie énergétique et développement durable :

« SOREA ambitionne à terme de baser sa production d'énergie prioritairement sur le respect de l'environnement et la valorisation des ressources locales »

Positionnement dans la chaîne de valeur



Fiche d'identité

Statut : SEM (Société d'Economie Mixte locale)
Date de création : 1^{er} janvier 2004 (regroupement des régies de la Vienne, d'électricité et de gaz)
Capital : 11 M€
Nb communes : 269
Employés: 300
Nb clients: 138 000
Couverture: 11 753km



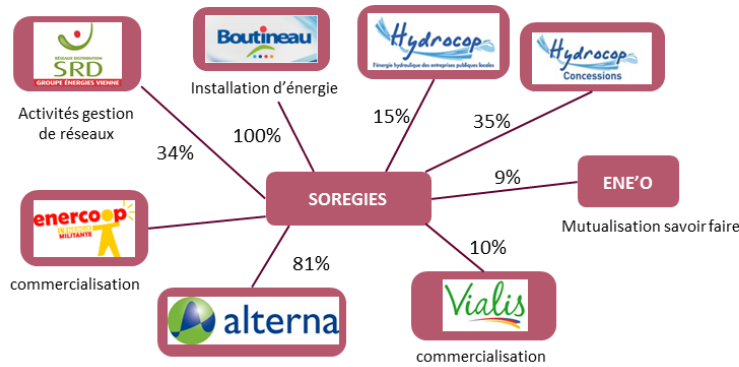
Valeurs, ambitions et stratégie

Entreprise locale de distribution SOREGIES est aussi un fournisseur influent dans la région et au-delà avec ses nombreuses parts dans des entreprises de commercialisation (Alterna, enercoop) ou de production (hydrocoop, programme Ester avec Solaire Direct).

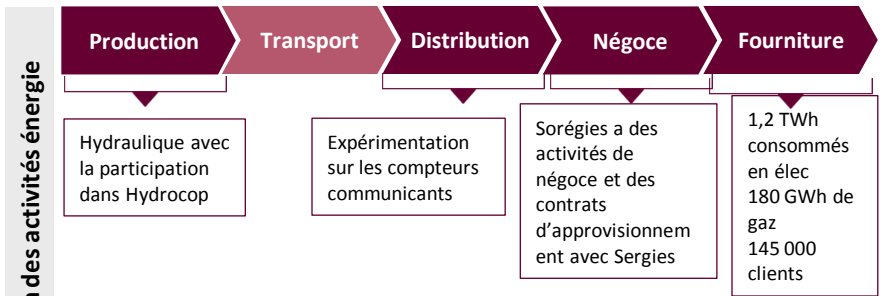
Objectifs :

- **Valoriser le patrimoine local**
- **S'impliquer dans une démarche de développement durable**

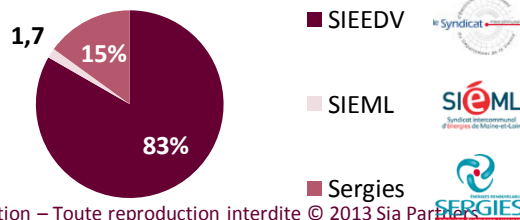
Organisation du groupe :



Positionnement dans la chaîne de valeur



Participations :



Description des activités énergie

- Initiative d'Alterna, fournisseur d'électricité et gaz en dehors de la zone de desserte historique.
- Activités d'installateur d'énergies : climatisation, chauffage, panneaux photovoltaïques, électricité
- Partenariats approvisionnements : SEM Ester, Sergies

Diversification des activités

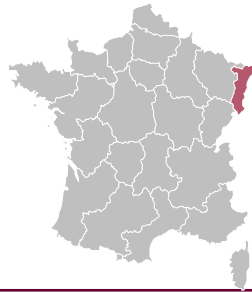
- **Eclairage public**
- **Système d'information géographique (aide à la cartographie des communes)**
- **TV** : opérateur de télévision
- **Mécénat** : aides pour des associations locales, partenariat avec l'Université de Poitiers

Vialis

Société de Revente d'Electricité et de Gaz, Investissement, Exploitation et Services

Fiche d'identité

Statut : Société Anonyme d'Economie Mixte
Date de création : 2004
Capital : 20M€
Nb communes :
Employés : 220
Nb clients :
Couverture :
 Électricité : 447km BT, 192km HT
 Gaz : 13 communes

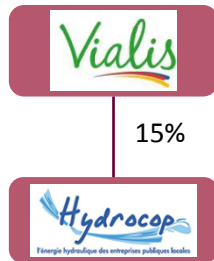


Valeurs, ambitions et stratégie

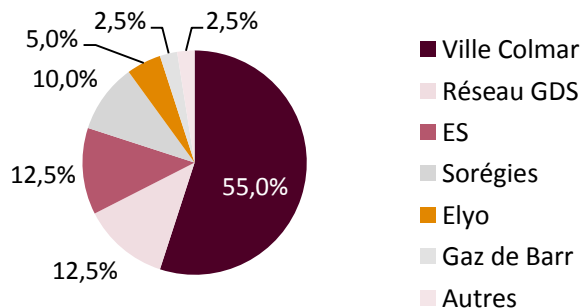
Vialis est une société d'économie mixte locale, qui intervient dans plusieurs secteurs d'activité :
l'Electricité et le Gaz naturel, la TV par Câble, l'Internet Haut Débit et la Téléphonie, l'Eclairage et la Signalisation.

- Dans chacun de ces domaines, Vialis met en œuvre les approches et valeurs qui lui sont chères :
- **Développement Durable, Entraide, Sécurité, Qualité**
- **Un service consommateurs** à votre écoute
- Une **politique RH** favorisant l'épanouissement des collaborateurs.

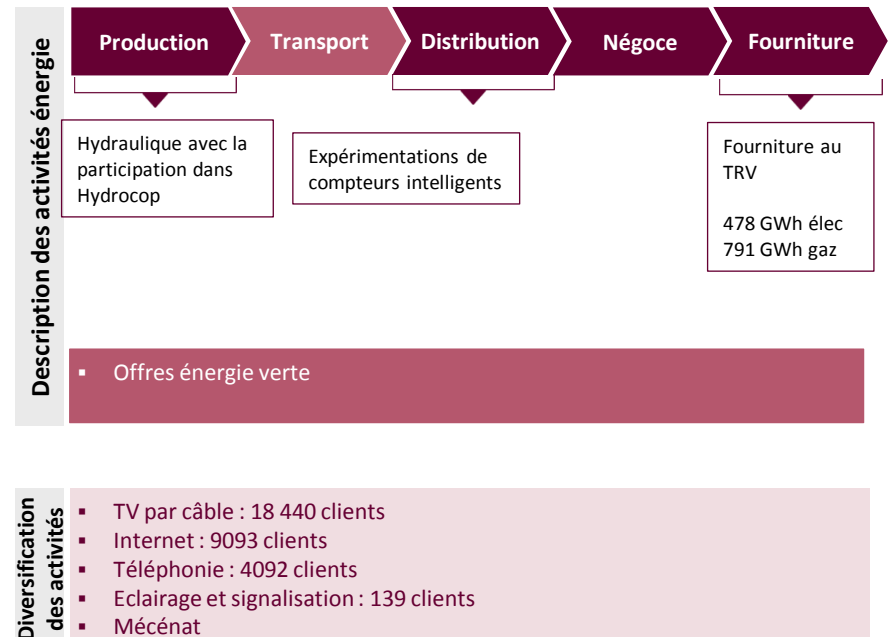
Organisation du groupe :



Participations :



Positionnement dans la chaîne de valeur de l'électricité



Fiche d'identité

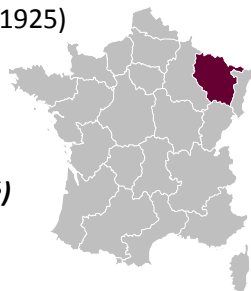
Statut : SAEML (*Société Anonyme d'Economie Mixte Locale*) depuis 2008

Date de création : 1901 (Régie municipale depuis 1925)

Chiffre d'affaire : 220,6M€

Employés: 524

Investissements : 52,7 M€



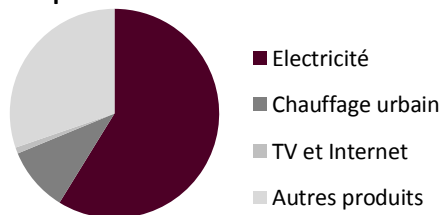
1^{ère} ELD indépendante en France dans l'électricité

Organisation du groupe :



Un groupe aux activités diverses :

Répartition du CA



7 domaines d'activité

Electricité	<ul style="list-style-type: none"> 142 communes desservies 285 000 habitants alimentés 157 000 clients 1 700 GWh fournis Outils de production : <ul style="list-style-type: none"> 3 centrales hydro-électriques 1 centrale de cogénération (<i>production électrique et de chaleur</i>)
Chaleur	<ul style="list-style-type: none"> 91 km de réseau 175 contrats d'entretien 49 450 m2 de chauffage urbain placés Volume des ventes 344 GWh Outils de production : <ul style="list-style-type: none"> 1 centrale de cogénération 1 centrale thermique (<i>production électrique et de chaleur</i>)
Eclairage public	<ul style="list-style-type: none"> 151 communes et communautés d'agglomération sous contrat 42791 points lumineux entretenus 124 contrats d'entretien 29 communes sous contrat pour l'installation des illuminations de fin d'année
TV et Internet	<ul style="list-style-type: none"> 39 communes raccordées 2 offres internet
Services associés	<ul style="list-style-type: none"> Une gamme de services aux entreprises à l'interface des installations publiques et privées La promotion d'équipement de qualités
Fourniture de gaz	<ul style="list-style-type: none"> Offre « objectif gaz » lancée en 2010 propose une offre de fourniture de gaz.
Editeur informatique	<ul style="list-style-type: none"> <u>Développement du progiciel « efluid »</u> : efluid est un progiciel multi-produit conçu pour la gestion commerciale des clients et de leurs installations techniques. Séolis, GEG, SMEG utilisent le système d'information efluid.