



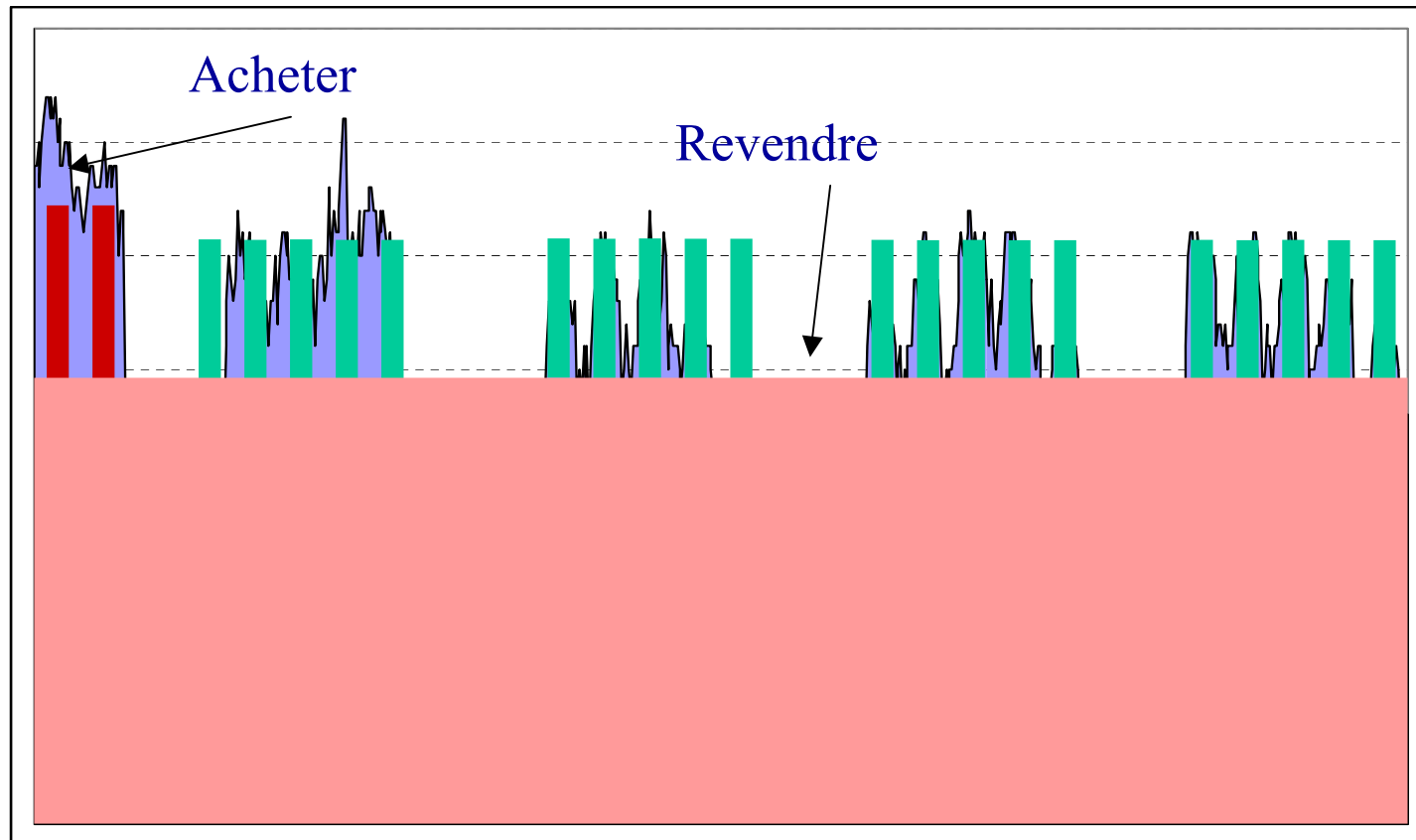
Mise en œuvre des obligations des fournisseurs relatives à l'information des consommateurs d'électricité

Paris le 14 octobre 2004

Introduction (1)

- EFET-France est composé de 18 négociants, français ou étrangers, totalisant plus de 70% de l'activité des marchés de gros électriques
- Normalement, la fourniture aux clients finals est réalisée par les filiales de commercialisation
 - ✓ Les négociants participent directement sur les marchés de gros et fournissent parfois des produits dérivés aux grands consommateurs finals (Rhodia, Air Liquide...)
- L'énergie est achetée et revendue plusieurs fois avant la fourniture aux clients finaux du fait du changement des conditions de marché, l'incertitude du volume qui sera finalement consommé, les flexibilités du contrat, etc.
 - ✓ De plus en plus, les fournisseurs font une gestion globale du portefeuille, ce qui empêche de faire des distinctions par contrat.
 - ✓ Il faut couvrir les profils propre à chaque client avec des produits standards offerts par les marchés ce qui implique une activité d'achat et de revente

La couverture de la Fourniture aux Clients Finaux



Introduction (2)

- Le Décret n°2004-388, pris en vertu des dispositions de la Loi du 3 janvier 2003, comporte deux Titres essentiels affectant autant les fournisseurs **que les acteurs des marchés de gros** qui, ne nous semblent pas entièrement applicables en l'état
- Concrètement, les **aspects qu'EFET-France souhaiterait clarifier** sont les suivants:
 - ✓ **Titre 1:** Modalités de l'achat d'électricité pour revente aux clients éligibles
→ Quel est le périmètre exact des négociants obligés de se déclarer du fait de leur « installation » en France (art.1)?
 - ✓ **Titre 2:** Obligation des fournisseurs en matière d'information
→ Aucune disposition pratique n'est mise en œuvre à ce jour: Quelle solution serait la plus convenable et faisable à court terme ?

Position d'EURELECTRIC

- EFET-France soutient les principes exposés dans le rapport sorti par EURELECTRIC sur la mise en œuvre de provisions de l'étiquetage de l'énergie
 - ✓ **Simplicité** → facile à comprendre pour les consommateurs et à mettre en place par les acteurs du marché
 - ✓ **Compatible avec l'ouverture des marchés** → pas nuisible à la liquidité du marché
 - ✓ **Faisable** → mise en œuvre réalisable à court terme
 - ✓ **Rentable** → coûts proportionnels à la vraie valeur de l'information fournie aux clients finaux
 - ✓ **Importance de l'information** → l'information doit être importante pour le client
 - ✓ **Incitation au respect de l'environnement** → demande des clients finaux aux fournisseurs

Alternatives (1)

- Mise en oeuvre basée sur **l'estimation pure**
 - ✓ Niveau de différenciation nécessaire n'est pas atteint
 - ✓ Compromet la confiance des clients finaux sur l'information fournie
- Mise en oeuvre basée sur **les contrats négociés** (*contract-based*)
 - ✓ Infaisable pour marchés libéralisés et matures du fait que la plus part du volume est négocié sur la bourse et les marchés de grès à grès
 - ✓ Compliqué et coûteuse du fait que l'énergie est achetée, revendue et fractionnée plusieurs fois avant la fourniture aux clients finaux
 - ✓ La liquidité peut être compromise dû à la fragmentation du marché (un seul contrat par mix de combustible considéré)

Alternatives (2)

- Mise en œuvre basée sur **la meilleure information disponible** (*hybride*)
 - ✓ Information suffisamment précise et simple pour les clients
 - ✓ Quatre sources d'information:
 - L'auto-production (si c'est le cas)
 - Les contrats bilatéraux liés à un actif de production
 - Le fournisseur utilise un mixe de référence national/régional pour l'énergie négociée sur le marché organisé ou OTC (basée sur données statistiques)
 - Information concernant les Certificats Verts acquis par le fournisseur
 - ✓ **EFET-France soutient cette proposition du fait que tous les principes exposés par Euroélectrique sont respectés de façon satisfaisante**
 - Sans imposer une complexité et un coût néfaste au bon fonctionnement du marché
 - Avec ce système, les fournisseurs n'ont pas besoin de recevoir des informations explicites provenant des négociants

Exemples

- Cas 1 : un fournisseur de 100 TWh avec une production de 80 TWh, 20 TWh acheté sur le marché (net OTC et Powernext) dont 10 TWh avec des certificats d'origine hydraulique :
 - ➔ 80 TWh propre production + 20 TWh mix dont 10 TWh hydraulique
 - ➔ Si ce producteur a 60 TWh Gaz et 20 TWh Hydraulique, le fuel mix final est de
 - ➔ 60 TWh gas, 30 TWh Hydro, 10 TWh mix ,
 - ➔ 60% gaz, 30% hydro et 10% mix
- Cas 2 : un fournisseur de 100TWh avec une production de 120TWh
 - ➔ 100% production propre

Considérations Pratiques pour l'Option *hybride* (1)

- Le **système pour transmettre l'information** aux fournisseurs doit être simple
 - ✓ L'information des contrats bilatéraux liés à un actif de production sera **transmise par le producteur** en se basant sur le mixe total de l'année précédente
 - ✓ L'information sur le mixe de **l'énergie négociée sur les marchés** (Powernext et OTC) sera basée sur le **mixe français**
 1. Les **fournisseurs** communiqueront l'information sur leurs **volumes nets** négociés sur le **marché OTC et Powernext**
- L'information devrait être transmise **une fois par an** : il faut fixer une date envisageable pour fournir les données de l'année 2003
- Le système doit permettre aux fournisseurs de **faire des distinctions par type de produits**
 - ✓ En particulier, pour les produits verts (*eco-labelled electricity*), le fournisseur aura toujours besoin de Certificats Verts
- Il ne faudrait **pas imposer aux fournisseurs le format de présentation** des informations du fait qu'il peut avoir un impact considérable sur les coûts