

Point de vue sur la régulation de l'énergie

Juillet 2007
Numéro 34



Un mot du rédacteur en chef

Le Conseil de la concurrence, organisme français de régulation de la concurrence, a récemment jugé EDF coupable d'imposer un « ciseau tarifaire » à un de ses concurrents sur le marché français et demandé à EDF de proposer des mesures correctives. EDF a proposé de procéder à la vente aux enchères de nouveaux contrats sur 10-15 ans à des prix reflétant les coûts de production de son parc de centrales nucléaires. Dans ce numéro de Point de vue sur la régulation de l'énergie, Sean Gammons, de l'équipe Énergie de NERA, examine la décision du Conseil à la lumière des données disponibles et de notre modélisation du marché français. Selon lui, le Conseil aurait peut-être mal diagnostiqué la source du problème et aurait ce faisant invité EDF à proposer la mauvaise solution. Si tel est le cas, la décision du Conseil pourrait faire plus de mal que de bien aux perspectives de concurrence réelle sur le marché français de l'électricité.

—Mike King, rédacteur en chef

Le Conseil de la concurrence français juge EDF coupable de pratiquer les prix du marché.

Sean Gammons

Contexte

Saisi par la société Direct Énergie, un des concurrents d'EDF, le Conseil de la concurrence (« le Conseil ») a, le 28 juin 2007, déclaré EDF coupable d'abus de position dominante sur le marché français de l'électricité.¹ La plainte de Direct Énergie trouve sa source dans un contrat de fourniture d'électricité de base de cinq ans passé avec EDF en décembre 2005. Le contrat prévoyait un prix fixe de 52,6 €/MWh, ce qui, d'après EDF, reflétait les prix à terme alors en vigueur sur la bourse d'électricité Powernext.² Bien qu'il se soit avéré inférieur au prix Powernext moyen en 2006 et 2007, le prix du contrat ne permettait pas à Direct Énergie de proposer des offres commerciales qui soient compétitives avec les offres d'EDF sur le marché français des petits professionnels (gamme « EDF Pro »), ce qui a amené Direct Énergie à saisir le Conseil.³

Plus précisément, Direct Énergie a accusé EDF d'abuser de sa position dominante à quatre égards :

- en fixant un prix de gros empêchant Direct Énergie de proposer des offres compétitives sur le marché de détail (« ciseau tarifaire ») ;
- en introduisant une discrimination en imposant à Direct Énergie un prix de gros supérieur au prix qu'EDF réservait à ses propres clients sur le marché de détail ;
- en refusant de proposer à Direct Énergie un contrat de 15 ans reflétant les coûts de production d'EDF ; et
- en refusant d'offrir à Direct Énergie l'accès non-discriminatoire à la capacité de production nucléaire d'EDF.



Le Conseil a jugé les deux derniers arguments sans fondement et a demandé à ce qu'une enquête plus poussée soit menée à propos de l'accusation de discrimination avant de se prononcer. Par conséquent, la décision du Conseil du 28 juin 2007 porte principalement sur l'accusation de « ciseau tarifaire ».

La décision du Conseil

Le Conseil énumère différents marchés des produits concernés, mais limite son analyse au marché de gros et au marché de la vente aux petits professionnels qui ont exercé leur droit de changer de fournisseur, car il s'agit des marchés sur lesquels la société Direct Énergie est active.⁴ Sans analyse poussée, le Conseil conclut que ces deux marchés sont de portée nationale, en raison de la congestion persistante à la frontière française, de la part réduite des importations dans les injections totales sur le réseau et des spécificités de l'exercice des droits d'éligibilité en France.

Pour son analyse du ciseau tarifaire, le Conseil s'appuie sur la jurisprudence des autorités de la concurrence européennes. Par exemple, le Conseil cite la définition du ciseau tarifaire donnée dans la décision de la Commission européenne dans l'affaire Deutsche Telekom :⁵

« Une marge insuffisante entre les prix des prestations intermédiaires [c'est-à-dire les prix de gros] et les prix de détail d'un opérateur verticalement intégré occupant une position dominante constitue plus particulièrement un comportement anticoncurrentiel, dès lors que d'autres opérateurs s'en trouvent écartés de la concurrence sur le marché en aval. »

Le Conseil note qu'EDF détient 87 % de la capacité de production en France et a produit 88 % de la production totale en 2006. Sur le marché non-domestique, EDF approvisionne 88 % en volume des clients qui ont exercé leur droit de changer de fournisseur et 61 % des petits professionnels sur ce segment.⁶ Compte tenu de ces parts

de marché, le Conseil n'a pas de mal à conclure qu'EDF est effectivement en position dominante sur les marchés considérés.

Après s'être assuré que cette première condition était remplie, le Conseil devait vérifier que deux autres conditions étaient également remplies pour que l'existence d'un ciseau tarifaire soit établie⁷ :

- Premièrement, Direct Énergie ne devait pas avoir d'autre choix que d'acheter de l'électricité à EDF sur le marché de gros ; et
- Deuxièmement, le prix qu'EDF facturait à Direct Énergie devait être trop élevé pour permettre à un fournisseur au moins aussi efficace qu'EDF de concurrencer l'offre au prix de détail « EDF Pro ».

Pour déterminer si la première condition était remplie, le Conseil a cherché à savoir si les sources d'approvisionnement alternatives sur le marché français étaient

Quelques mots sur NERA

NERA Economic Consulting est une firme internationale d'économistes qui comprennent le fonctionnement des marchés. Nos plus de 45 ans d'expérience de la création de stratégies et d'élaboration d'études, de rapports, de témoignages d'experts et de recommandations de politiques reflètent notre spécialisation dans l'économie industrielle et financière.

Notre équipe mondiale de plus de 600 professionnels est répartie dans plus de 20 bureaux en Amérique du Nord et du Sud, en Europe, en Asie et en Australie.

Fondée en 1961 sous le nom de National Economic Research Associates, NERA Economic Consulting (www.nera.com) appartient à Oliver Wyman Group, une société MMC.

suffisamment abondantes. Il a conclu qu'elles ne l'étaient pas :

- Contrats VPP (Virtual Power Plant, centrale virtuelle)⁸ : le Conseil indique que tous les acteurs reconnaissent que ces contrats ont renforcé la liquidité mais précise que, d'après les informations de la Commission de régulation de l'énergie, les fournisseurs doivent payer les prix du marché pour ces contrats car ils sont vendus au cours d'enchères ouvertes, comme si cela limitait quelque peu leur disponibilité. Il ajoute également que les VPP sont utilisés par les opérateurs du réseau pour couvrir leurs pertes de réseau et se négocient sur le marché de gros, ce qui n'était pas prévu lorsqu'ils ont été institués ;
- Importations : le Conseil a décidé de ne pas les prendre en compte parce qu'elles ne représentent qu'environ 5 % des injections totales sur le réseau et que la

congestion reste importante à la frontière ;

- Contrats bilatéraux et achats sur Powernext : le Conseil cite des témoignages de concurrents d'EDF qui reconnaissent tous ne pas pouvoir concurrencer EDF de manière effective. Toutefois, les raisons qu'ils indiquent sont non pas la pénurie d'offres d'électricité de base et d'autres contrats sur le marché, mais plutôt leur difficulté d'accès à la capacité de base nucléaire à coût marginal réduit et le fait que les prix de gros sont trop élevés par rapport aux prix de détail réglementés ; et
- Investissement dans la capacité de production : les données citées par le Conseil montrent qu'EDF possède un monopole légal sur les investissements nucléaires en France et que l'intensité de capital que ces investissements supposent est trop élevée pour que la plupart des opérateurs

puissent se lancer dans de telles opérations. Le Conseil en conclut que Direct Énergie n'est pas en mesure d'investir dans sa propre capacité de base. Tous les indépendants contactés par le Conseil ont indiqué ne pouvoir investir que dans des centrales thermiques classiques de semi-base et de pointe en l'état actuel des choses, comme, par exemple, Poweo et GDF l'ont fait.

Pour déterminer si la deuxième condition était remplie, le Conseil s'est fié aux calculs effectués par le Commissaire du gouvernement (service du ministère de l'Économie) pour comparer les coûts d'achat d'énergie de Direct Énergie avec l'offre « EDF Pro » ciblant les petits professionnels. Ces calculs montrent que Direct Énergie aurait touché une marge négative dans la plupart des catégories tarifaires avant le 2 avril 2007, date à laquelle EDF a introduit une nouvelle offre pour petits professionnels appelée «

Abonnez-vous

NERA publie deux lettres d'information et d'analyse sur les questions touchant au secteur de l'énergie partout dans le monde. *Point de vue sur la régulation de l'énergie* résume l'opinion de NERA sur les mécanismes économiques en jeu dans les événements faisant l'actualité de la régulation du secteur de l'énergie. La *Lettre d'information sur la régulation de l'énergie dans le monde* présente, sous forme de résumés succincts, les dernières nouvelles en matière de régulation

de l'énergie partout dans le monde, afin de permettre aux professionnels du secteur de l'énergie de se tenir facilement informés des problèmes imminents, des tout derniers développements en matière de méthodologie réglementaire et des solutions innovantes proposées. Pour voir les derniers numéros ou pour recevoir nos lettres d'information futures, cliquez ici : www.nera.com/newsletters.asp.



Électricité Pro », ce dont le Conseil conclut que la deuxième condition était également remplie. (Il est intéressant de noter que les calculs du commissaire montrent que Direct Énergie aurait pu toucher une marge brute d'environ 5-12 % après le 2 avril 2007 en faisant concurrence à l'offre « Électricité Pro » plus chère.)

Dans sa défense, EDF a cité deux arguments principaux. Premièrement, le prix de gros qu'EDF proposait à Direct Énergie correspondait aux prix à terme Powernext en vigueur à l'époque. Deuxièmement, EDF devait, comme tous les autres fournisseurs, fixer son prix « EDF Pro » de façon à concurrencer le tarif « bleu » réglementé proposé aux petits professionnels éligibles. Le Conseil a rejeté le premier argument, car il

considère que Powernext n'est pas assez liquide pour constituer une référence fiable et que les contrats à 5 ans tels que celui qu'EDF a passé avec Direct Énergie n'y sont pas cotés. Il a également rejeté le deuxième argument car il considère que l'introduction récente par EDF de l'offre « Électricité Pro » montre que ses prix échappent aux contraintes imposées par les tarifs réglementaires et que pour déterminer s'il y a « ciseau tarifaire » il est également nécessaire de tenir compte du prix de gros.

Le Conseil conclut donc, après avoir examiné toutes les données disponibles, qu'il est probable qu'EDF soit coupable de « ciseau tarifaire », ce qui constitue un abus de position dominante. Il n'est donc pas exclu

qu'EDF se voie infliger des amendes pouvant atteindre 10 % de son chiffre d'affaires de l'exercice passé (environ 6 MM d'euros), bien que le Conseil doive tenir compte de la gravité et de la durée de l'infraction. Cependant, en tant que mesure conservatoire, avant de décider si des amendes s'imposent, le Conseil a enjoint EDF de présenter une proposition de fourniture de base (ou toute autre solution techniquement et économiquement équivalente) permettant aux fournisseurs alternatifs de concurrencer de manière effective les offres de détail faites par EDF aux consommateurs sur le marché libre – le Conseil ne mentionne pas précisément le segment des petits professionnels.

Nos activités

NERA est à l'avant-garde de la transformation continue du secteur de l'énergie dans le monde. Nos experts ont développé des méthodes pour introduire la concurrence dans des segments tels que la production d'électricité et la fourniture de gaz où la concurrence est envisageable, et pour améliorer la régulation dans les secteurs où elle ne l'est pas. Nous travaillons en collaboration avec des entreprises, des agences gouvernementales et des organismes de régulation du monde entier pour créer des marchés du gaz et de l'électricité compétitifs et pour élaborer des tarifs et des règles d'accès pour les systèmes de distribution et de transmission d'électricité et de gaz réglementés, ainsi que pour le transport du pétrole et des produits pétroliers.

NERA aide les entreprises à élaborer des stratégies d'étude des nouvelles possibilités et de minimisation des nouveaux risques, y compris dans tout ce qui touche au problème des changements climatiques et à d'autres initiatives de protection de l'environnement. Nous aidons également nos clients à élaborer de nouvelles stratégies réglementaires, à préparer leurs analyses et à présenter leurs témoignages devant les commissions de régulation, les organismes de régulation des ententes et les autorités de la concurrence, ainsi que les tribunaux nationaux et internationaux.

Nos activités vont de l'organisation et de la conduite de ventes aux enchères d'énergie aux conseils de stratégie et d'évaluation en matière de fusions et d'acquisitions, de financement des entreprises du secteur de l'énergie et de restructuration financière des sociétés en difficulté.



La solution proposée par EDF

En réponse, EDF a proposé de vendre aux enchères 1 500 MW d'électricité de base dans le cadre de contrats de 10 à 15 ans, mais avec plusieurs conditions compliquées :⁹

- Deux phases tarifaires : un prix fixe de 36 €/MWh pendant la période 2008-2010 destiné à permettre aux fournisseurs alternatifs de concurrencer le tarif réglementé « bleu ». Un prix à parts multiples à partir de 2010 avec des prix de l'énergie et de la production reflétant les coûts fixes et variables du parc nucléaire d'EDF.¹⁰
- Un (genre de) contrat de différence : les acheteurs qui vendent leur énergie sur le marché de gros devront régler à EDF un « prix complémentaire » égal à la différence (positive) entre le prix horaire sur le marché au comptant de Powernext et le prix du contrat. Cet arrangement, qui a pour but de dissuader les fournisseurs d'utiliser le contrat à des fins d'arbitrage lucratif sur le marché de gros, restera en place tant que les tarifs réglementés dureront.

Le Conseil est actuellement en train de soumettre la proposition d'EDF à un « test de marché » sur son site Web. Les tiers intéressés ont jusqu'au 15 septembre 2007 pour faire connaître leur point de vue.

| | | 2006 |
|---|------------|-----------|
| Alternatives disponibles | | |
| Importations | TWh | 28 |
| VPP de base | TWh | 29 |
| VPP de pointe | TWh | 4 |
| Total | TWh | 61 |
| Volumes fournis par les indépendants | | |
| Consommation des sites éligibles | TWh | 310 |
| Volume fourni par les nouveaux entrants, en % | TWh | 12% |
| Volume fourni par les nouveaux entrants | TWh | 37 |
| Excédent disponible | TWh | 24 |

Source : calculs de NERA

Une évaluation différente des tests effectués par le Conseil

Nous avons brièvement examiné les tests effectués par le Conseil à la lumière des données disponibles et de notre propre analyse du marché français.

Des offres d'approvisionnement alternatives suffisamment abondantes

Comme indiqué dans le tableau, nos calculs montrent que les approvisionnements disponibles sur le marché de gros par le biais des importations (environ 5 % des injections totales) et des ventes aux enchères de VPP (aux quantités moyennes ainsi vendues chaque année) s'élevaient à 61 TWh au total en 2006. Comme seulement 37 TWh de l'électricité consommée étaient fournis par des indépendants sur le marché français, il résulte un surplus de 24 TWh disponible pour l'expansion, même si l'on ne tient

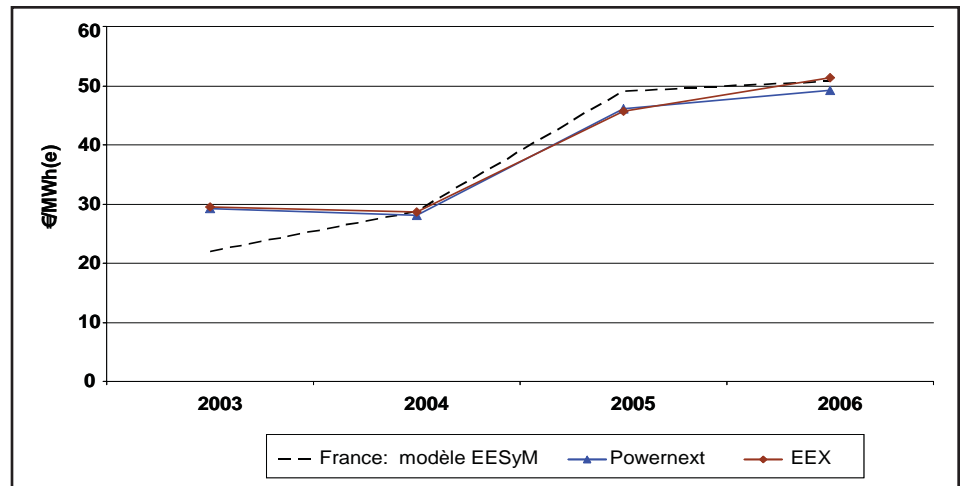
compte ni des volumes disponibles sur les marchés Powernext/OTC ni de la production appartenant aux indépendants eux-mêmes.¹¹ Il est possible que la congestion à la frontière empêche la société Direct Énergie d'accéder à suffisamment d'importations quand elle en a le plus besoin, pendant les heures de pointe par exemple, auquel cas, l'investissement dans des centrales de semi-base et de pointe pourrait constituer une solution de rechange efficace pour Direct Énergie.

Ce calcul des volumes ne suffit toutefois pas pour envisager le test de la « suffisance des offres d'approvisionnement alternatives » dans son intégralité, du moins pas de la façon dont le Conseil semble l'interpréter. En ce qui concerne les VPP, le Conseil semble être parti du principe que leur disponibilité était limitée en partie parce qu'ils étaient

vendus aux prix de gros alors pratiqués et que les volumes des VPP devaient donc être réduits d'une façon ou d'une autre. Naturellement, la plupart des clients éligibles restant sur les tarifs réglementés et la plupart des autres payant le tarif « EDF Pro », le fait d'avoir accès à des approvisionnements alternatifs à des prix de gros nettement supérieurs à ces prix de détail ne permet pas nécessairement de disposer de sources alternatives efficaces. Mais dans ce cas, la question sur laquelle le Conseil aurait dû se pencher est la suivante : EDF s'est-elle servie de sa position dominante sur le marché pour faire monter les prix de gros, ce qui aurait eu pour effet de transformer les VPP (ainsi que les importations et les contrats Powernext/OTC) en alternatives inefficaces pour les fournisseurs indépendants ?

L'intérêt d'EDF à faire monter les prix de gros

EDF produit des volumes d'électricité nettement supérieurs à ceux dont elle a besoin pour servir ses clients



sur le marché de détail domestique. EDF exporte la majeure partie de la production excédentaire aux systèmes voisins aux prix du marché fixés par arbitrage international. En revanche, la quasi totalité des ventes d'EDF sur le marché de détail français s'effectuent aux prix de détail réglementés.¹²

Par conséquent, une augmentation marginale du prix de gros bénéficie à EDF au niveau de ses exportations, mais n'a que peu d'impact direct sur la rentabilité de la production vendue

sur le marché de détail français. Dans la pratique, donc, le maintien des tarifs de détail réglementés en France réduit nettement l'intérêt qu'EDF aurait à faire monter les prix du marché en vue d'accroître ses bénéfices à court terme.¹³ En ce qui concerne les ventes à l'exportation, la concurrence sur les marchés internationaux atténue l'intérêt qu'EDF a à faire monter le prix du marché français. Si EDF fait monter le prix du marché, ses bénéfices augmenteront sur les volumes conservés, mais ils

Contributors

Sean Gammons, directeur associé

Londres, Royaume-Uni: +44 207 659 8500
sean.gammons@nera.com

Les opinions contenues dans ce numéro sont celles des auteurs et pas nécessairement celles de NERA Economic Consulting.



pourraient baisser globalement si certains clients à l'exportation décident de s'approvisionner auprès d'autres sources sur leur marché national ou à l'étranger. Tôt ou tard, donc, les augmentations de prix pourraient réduire la rentabilité des ventes à l'exportation d'EDF.

Les données relatives aux prix du marché sont difficiles à interpréter. Par exemple, les prix du marché de gros français et allemands ont récemment eu tendance à se suivre de très près la majeure partie de l'année, ce dont il résulte un alignement étroit entre les prix de base indiqués sur le graphique de droite. Il est toutefois difficile de savoir si cela résulte d'une augmentation opérée par EDF pour s'aligner sur le coût marginal des centrales allemandes marginales, d'une démarche coordonnée faisant intervenir d'autres acteurs ou tout simplement du résultat de l'optimisation des coûts entre les deux systèmes.

Notre modélisation du système européen, établie sur la base d'offres au coût marginal, laisse entrevoir un alignement étroit des prix du marché français et allemands la majeure partie de l'année et, par conséquent, un alignement étroit des prix de base. Comme le graphique ci-dessus le montre, les prix du marché observés sur Powernext et la Bourse européenne de l'énergie (EEX) en Allemagne au cours de la période

2003-2006 correspondent assez étroitement aux prix au coût marginal prévus par notre modèle EESyM¹⁴, sans différence systématique entre les deux.

Par conséquent, les résultats de notre modélisation sont pour le moins compatibles avec l'hypothèse selon laquelle l'alignement des prix du marché observés résulte de l'optimisation des coûts entre les deux systèmes.

En outre, la Commission française de régulation de l'énergie (CRE), s'est penchée sur les prix élevés observés sur Powernext en mars 2005 et pendant l'hiver 2005-2006. Les résultats de son enquête sont résumés dans son rapport annuel de 2006.¹⁵ Elle n'a trouvé aucune preuve de manipulation du marché et en a conclu que les pointes de prix s'expliquent par le jeu serré de l'offre et de la demande, ainsi que par la raideur de la courbe de l'offre lorsque la demande atteint son plus haut niveau.

Et si le problème était le tarif « EDF Pro » ?

Une possibilité non envisagée par le Conseil est que Direct Énergie n'était pas en mesure de concurrencer les offres d'EDF uniquement parce que le tarif « EDF Pro » ne reflétait pas les prix du marché de gros. Dans sa réponse au Conseil, EDF a indiqué avoir fixé ses prix de détail de façon à s'aligner sur les tarifs réglementés

concurrents, comme les autres fournisseurs. Le Conseil a rejeté cet argument en partie parce qu'EDF avait récemment augmenté ses prix avec son offre « Électricité Pro ». Il reste toutefois à savoir si « Électricité Pro » est une offre rentable et si EDF la maintiendra donc. En théorie, il est pour le moins possible qu'EDF ait dû aligner « EDF Pro » sur le tarif réglementé afin d'offrir les mêmes prix que Direct Énergie et ses concurrents qui, en tant que nouveaux entrants, devaient le faire pour se développer. Dans cette analyse, la cause du ciseau tarifaire subi par Direct Énergie serait à rechercher dans les tarifs réglementés. Le Conseil n'a toutefois pas examiné ces questions en détail.

Conclusion

Notre analyse nous amène à penser que le Conseil a peut-être mal diagnostiqué la source du ciseau tarifaire subi par Direct Énergie, lequel s'explique peut-être mieux par le maintien des tarifs réglementés et par la décision d'EDF de s'aligner sur ces tarifs avec son offre « EDF Pro ». Si tel est le cas, la mise en œuvre de la solution corrective proposée par EDF pourrait avoir des conséquences imprévues. Par exemple, au lieu d'améliorer la concurrence sur le marché français, elle pourrait aboutir au subventionnement par EDF de nouveaux entrants moins efficaces qu'EDF. En outre, cela pourrait renforcer la position de producteur dominant dont EDF jouit

sur le marché français en bloquant les fournisseurs indépendants dans des contrats à long terme et EDF pourrait finir par devenir un acheteur unique pour le marché français. Au bout du compte, ni les marchés de gros français ni les marchés de détail français ne se caractériseront par quoi que ce soit qui ressemble à la concurrence.

Si les choses en viennent là, l'addition risque d'être lourde pour les consommateurs français. C'est pourquoi la plainte présentée par Direct Énergie mérite une analyse plus poussée que celle réalisée par le Conseil à ce jour. D'après notre analyse, il semble que le Conseil ait jugé EDF coupable de pratiquer les prix du marché pour les fournitures en gros. De nombreux observateurs du marché français verront une certaine ironie dans cette possibilité !

End Notes

- 1 Conseil de la concurrence (2007b), « 28 juin 2007 : Marché de la fourniture d'électricité / saisine de Direct Énergie », Communiqué, 28 juin 2007.
- 2 Notre analyse des données sur le marché à l'époque indique que le prix year-ahead moyen de base sur le marché OTC français en décembre 2005 était de 52,8 €/MWh.
- 3 Les pertes de Direct Énergie se sont élevées à 12,2 M€ en 2005 et à 9,5 M€ en 2006. D'après Direct Énergie, ces pertes sont directement liées à ses activités de vente aux clients sur le marché de détail. (Cf. Conseil de la concurrence (2007a), paragraphe 150.)
- 4 Tous les clients non-domestiques ou professionnels bénéficient du statut de client éligible (c'est-à-dire libre de changer de fournisseur) depuis le 1er juillet 2004. Tous les clients domestiques ou du secteur des ménages ont reçu le statut de clients éligibles le 1er juillet 2007.
- 5 Deutsche Telekom, paragraphe 108, décision de la Commission, 21 mai 2003.
- 6 Le plus grand nouveau fournisseur entrant possédait seulement 2 % en volume en 2006 des clients professionnels qui avaient exercé leur droit de changer de fournisseur.
- 7 Le Conseil tire la première de ces conditions de la jurisprudence française, en particulier la décision du Conseil 04-D-48 relative au ciseau tarifaire sur le marché des télécommunications fixes vers mobiles, et la décision en appel ensuite rendue par la Cour de cassation (arrêt du 10 mai 2006), indiquant qu'il peut y avoir ciseau tarifaire lorsque « les sources alternatives de fourniture sont inefficaces en ce qu'elles ne sont pas suffisamment nombreuses pour permettre aux fournisseurs d'éviter de s'approvisionner auprès du fournisseur accusé de ciseau tarifaire. »
- 8 Lorsqu'EDF a fait l'acquisition du fournisseur d'électricité allemand EnBW en 2001, elle a accepté de vendre aux enchères 6 000 MW de capacité de production comme condition d'approbation de la fusion par la Commission européenne. D'après nos calculs, EDF a vendu une moyenne de 3 300 MW de capacité de base et de 980 MW de capacité de pointe chaque année de 2001 à 2005, avec au moins une partie du reste en contrats VPP de 3 ans et PPA de plus longue durée.
- 9 EDF, « Engagement proposé par EDF le 13 juillet 2007 – Décision 07-MC-04 », 13 juillet 2007. Disponible à http://www.conseil-concurrence.fr/doc/prop_engag_edf_13juil07.pdf, visité le 2 août 2007.
- 10 Le prix de réservation pour la vente aux enchères sera fixé de façon à refléter le coût de développement de la nouvelle centrale nucléaire 3 EPR de Flamanville, qui a été estimé à 45-47 €/MWh (cf. Agence France Presse, « EDF fait une nouvelle offre de gros aux fournisseurs alternatifs », 19 juillet 2007).
- 11 Le chiffre cité pour les importations provient de « Electrical Energy in France 2006 » de RTE. Les volumes VPP ont été calculés en supposant que les capacités annuelles vendues aux enchères en 2001-2005 (3 300 MW de capacité de base et 980 MW de capacité de pointe) ont également été vendues aux enchères en 2006 et sans tenir compte des volumes bloqués dans des contrats à plus long terme. La consommation des sites éligibles et la part de marché de volume des nouveaux entrants (« fournisseurs alternatifs ») proviennent de « Observatoire des marchés de l'électricité et du gaz », 1er trimestre 2007, Commission de régulation de l'énergie.
- 12 En 2006, EDF a approvisionné la majeure partie des clients éligibles qui n'avaient pas changé de fournisseur, ainsi que la grande majorité des clients non-éligibles (certains de ces clients sont approvisionnés par d'autres petits opérateurs tels qu'Électricité de Strasbourg). Par conséquent, nous avons calculé que, en 2006, EDF a vendu 92 % de l'électricité qu'elle a fournie aux tarifs réglementés.
- 13 Il s'agit peut-être là d'une des seules justifications du maintien des prix de détail réglementés en France à l'heure actuelle.
- 14 EESyM est le modèle du marché européen de l'électricité utilisé en interne chez NERA. Il s'agit d'un modèle d'optimisation au moindre coût qui calcule le prix du marché en tant que somme d'un prix de l'énergie reflétant le coût marginal de la réponse à une demande d'énergie (mesurée en MWh) et d'un prix de capacité reflétant le coût marginal de la réponse à une obligation de marge de réserve définie, en tenant compte des contraintes pesant sur la capacité de production disponible, la capacité d'interconnexion, etc.
- 15 Rapport d'activité 2006, p. 62, CRE, juin 2006.

Pour plus d'information,
visitez: www.nera.com.

© Copyright 2007
National Economic
Research Associates, Inc.