

2^e Rencontre de l'énergie – 15 avril 2016

La vision des acteurs (partie 2) : les acteurs soumis à concurrence

(producteurs, fournisseurs, agrégateurs, FSP, ESCO...)

Compte-rendu synthétique des interventions

- *FEPEG : « la FEPEG et ses membres, une responsabilité centrale, pour répondre aux défis futurs du marché de l'énergie »*

Après une brève présentation de la FEPEG, une association nationale qui regroupe des acteurs non régulés situés tant en amont qu'en aval de la chaîne de valeur du marché de l'énergie, Monsieur Dallemagne rappelle quelques grandes tendances en matière d'énergie, soit des tendances sur lesquelles existe selon lui un large consensus et à partir desquelles d'autres *sous-tendances* pourront être observées.

- nécessité de créer un environnement décarboné, renouvelable et décentralisé ;
- digitalisation de l'économie ;
- développement d'un environnement où le consommateur devient consom'acteur.

M. Dallemagne fait remarquer les efforts considérables déployés par la FEPEG et ses membres en vue de répondre à ces défis et de saisir les opportunités qu'ils génèrent:

- a. en matière de réduction de l'empreinte écologique

Ces dernières années, les investissements dans le développement d'une capacité de production d'électricité d'origine renouvelable ont été considérables. Aujourd'hui, un tiers de la capacité de production installée en Belgique recourent ainsi aux sources d'énergie renouvelables.

- b. en vue d'offrir des prix compétitifs

Les acteurs commerciaux ont également déployé d'importants efforts afin de réduire leurs coûts de telle manière qu'aujourd'hui, malgré une hausse observable de la facture énergétique, le coût associé à la composante énergie de la facture continue à diminuer. Cette réduction du coût de la commodité est d'ailleurs telle que les fournisseurs aujourd'hui voient leurs marges nettes devenir négatives, faisant ainsi peser sur ceux-ci des risques grandissants sur la pérennité de leurs activités commerciales. Ces observations se conjuguent en outre avec le taux de *switch* observé le plus élevé en Europe et une satisfaction grandissante de la clientèle exprimée sous forme d'une diminution drastique du nombre de plaintes entre 2012 et 2014.

c. en vue d'offrir des services de qualité

Aujourd'hui, les acteurs commerciaux se sont inscrits dans la voie tracée par la numérisation de l'économie. Afin de mieux rencontrer les attentes des consommateurs finals, ils ont multiplié les produits et services qui peuvent directement être valorisés par ceux-ci.

Les entreprises commerciales sont aujourd'hui en mesure de fournir un package global de services qu'ils peuvent fournir tant aux clients finals qu'aux gestionnaires de réseau, voire aux autorités. L'offre de services complémentaires apparaît d'ailleurs aujourd'hui comme une nécessité pour les acteurs commerciaux confrontés à la fonte de leurs marges liées à leur activité traditionnelle de fourniture d'énergie. Selon M. Dallemagne, des marchés fonctionnant efficacement sont la clé pour la réalisation d'une transition énergétique - à l'avantage du client final - efficace en termes de limitation des coûts. Ils permettront aux acteurs commerciaux de développer des solutions innovantes, adéquates et adaptées aux besoins des clients, que ceux-ci soient les clients finals ou les gestionnaires de réseau au moyen d'appels d'offres.

Pour permettre aux marchés de fonctionner correctement, il convient de ne pas s'écarter des principes fondamentaux de la libéralisation, à savoir :

- assurer un rôle central au législateur et au régulateur ;
- dissocier les fonctions de marchés de manière stricte et effective ;
- développer des règles de marché qui permettent les échanges et le développement de services et de *commodity* entre acteurs commerciaux.

d. assurer la sécurité d'approvisionnement

M. Dallemagne observe que le design actuel du marché ne permet pas une rémunération adaptée de la capacité installée flexible. Ainsi, les unités flexibles de type TGV se retrouvent de plus en plus dans une situation de type « hors marché » (i.e. rentabilité négative) avec pour effet potentiel la perte à relativement court terme d'une capacité installée de type flexible importante.

M. Dallemagne note ainsi que :

- d'une part, les sources d'énergie renouvelable intermittentes nécessitent des actifs de production capables d'absorber l'intermittence et de *backup* en cas d'absence de vent ou de soleil et,
- d'autre part, que le marché de l'énergie seul ne couvre plus les coûts fixes de ces actifs.

Selon lui, la solution réside dans une rémunération de la capacité permettant de maintenir dans le marché des centrales *backup* flexibles et fiables.

Les acteurs commerciaux, notamment en saisissant les opportunités offertes grâce à la digitalisation de l'économie, ont développé des produits et services innovants à l'attention des consommateurs, permettant à ceux-ci d'avoir une meilleure maîtrise de leur facture énergétique.

Il reste que la réduction du prix de la composante énergie, avec ses conséquences sur les marges commerciales des fournisseurs, est concomitante avec une hausse de la facture du client final qui fait suite à une hausse du coût de fonctionnement du système. Une telle situation, paradoxale s'il en est, est à éviter. Il importe selon lui d'établir, préalablement à la prise de décision publique, des analyses

coûts-bénéfices et de rechercher une répartition équitable des risques sur l'ensemble de la chaîne de valeur.

M. Dallemagne conclut son intervention en soulignant le souhait de la FEBEG de guider la transition vers un environnement davantage décarboné, digitalisé et décentralisé, avec la volonté d'offrir une énergie durable, abordable et sûre, et des services innovants et de qualité.

- EDORA : « *transition Énergétique et maximisation du Social Welfare* »

Mme Laumont, secrétaire générale d'EDORA, souligne que la fédération qu'elle représente a évolué depuis sa naissance et qu'elle rassemble aujourd'hui des acteurs économiques développant des produits et services innovants et tournés non seulement vers l'intégration des renouvelables, mais également vers la transition énergétique et la gestion durable de l'énergie. EDORA a notamment pour valeur de rechercher les solutions qui permettent de garantir un triple optimum : écologique, socio-économique et énergétique.

EDORA veut promouvoir le recours à un critère de maximisation dudit « *social welfare* » afin d'arbitrer entre les diverses options étudiées dans le cadre de la transition énergétique. Ce concept permet de prendre en compte tant des critères plutôt monétaires comme la création totale de richesse (en ce incluse sa dimension redistributive) que de critères non monétaires permettant de corriger la myopie du marché.

Mme Laumont pointe en particulier l'importance des signaux économiques, qu'ils prennent la forme de prix ou de tarifs régulés, en vue de guider les choix des acteurs économiques durant cette transition énergétique. Il convient selon elle de faire en sorte d'une part, que les prix permettent d'améliorer le fonctionnement du marché, de stimuler les « bons comportements » et de corriger les dysfonctionnements observés du marché et, d'autre part, que les tarifs régulés permettent d'assurer une rencontre efficace entre l'offre et la demande.

A titre d'exemple, Mme Laumont estime qu'il y aura lieu de trouver le bon équilibre entre les tarifs de type capacitaire (MW) et les tarifs au MWh. De même, le débat relatif aux tarifs d'injection, et les risques que ceux-ci peuvent faire peser en matière de distorsions de marché, devrait être tranché avec l'objectif de maximiser le *social welfare*. Selon elle, il devrait également en être de même en ce qui concerne le débat relatif à la flexibilité. Ainsi, la flexibilité technique et la flexibilité commerciale ne diffèrent entre elles que par le donneur d'ordre, et certainement pas pour leur valeur économique réelle.

Mme Laumont estime que les grands enjeux de la transition énergétique se situent dans la recherche de l'efficacité, le développement d'un bouquet énergétique renouvelable équilibré et des ressources flexibles (demande, offre, stockage), ainsi que le recours à davantage d'intelligence, notamment au niveau de la gestion des réseaux, et ce sans éluder le débat que cela suscite en matière de gestion des *big data*.

Dans ce contexte, il importera selon elle de s'accorder sur les objectifs associés à la vision 2030. Il conviendra également d'être attentif à la fixation d'un cadre réglementaire clair, stable et cohérent entre les niveaux de pouvoir. La transition énergétique nécessite également un régulateur fort, ainsi que la recherche de l'optimisation du marché.

Mme Laumont clôture sa présentation en plaidant pour que le rôle de gestionnaire de réseau se maintienne à celui de facilitateur neutre de marché. Il s'agit d'une condition préalable à une gestion efficace, par le marché, des activités non monopolistiques avec l'objectif de maximiser le *social welfare*.

- APERe : « Le prosumer à l'horizon 2030 : production et gestion distribuée de l'énergie solaire »

M. Wilkin présente dans un premier temps l'APERe, une association composée essentiellement d'associations environnementales et d'acteurs du monde académique, dont la mission vise l'accompagnement des citoyens et des collectivités dans leur appropriation de l'énergie vers un système 100% renouvelable, durable et solidaire.

L'APERe se concentre moins sur la transition énergétique que sur sa finalité qu'elle définit comme un système énergétique 100% renouvelable.

Les objectifs de l'APERe à plus ou moins court terme (2020) sont :

- l'adhésion de la totalité des communes wallonnes à la Convention des Maires pour le climat et l'Energie (<http://www.conventiondesmaires.eu>);
- 30.000 coopérateurs en 2020.

L'APERe travaille également sur le développement de plusieurs observatoires dans le domaine de l'énergie, de même que le magazine « Renouvelle » (voir <http://www.renouvelle.be>) qui reprend l'actualité en matière d'énergie durable.

A l'horizon 2030, l'APERe estime que le prosumer devrait être considéré comme un acteur à part entière du marché de l'énergie. Le marché devrait inciter à des comportements vertueux et stimuler l'autoproduction.

Enfin, Mme Gilly présente la campagne « Va vers le soleil... », une nouvelle initiative de l'APERe orientée vers les prosumers, qui vise à leur faire prendre conscience de l'importance grandissante de leur rôle dans le marché de l'énergie. Cette initiative est organisée autour des quatre saisons :

- le Printemps qui sera tourné vers la sensibilisation ;
- l'été qui sera orienté vers l'interaction ;
- l'automne centré sur la contribution (réseaux sociaux, engagement des personnes) ;
- l'hiver centré sur l'action grâce à un outil de simulation où les personnes pourront intégrer des données et recevoir des conseils plus personnalisés.

- Restore : « *le rôle crucial de la gestion de la demande en 2030* »

Monsieur Peter Schell signale que la gestion de la demande peut à maints égards être apparentée pour le système énergétique à ce que représente AirBNB pour le secteur hôtelier.

Ainsi, AirBNB consiste pour l'essentiel en une plateforme informatique qui permet de gérer des *assets* (à savoir la chambre) afin d'offrir des services compétitifs et techniquement équivalents aux services fournis par, par exemple, de grandes chaînes hôtelières. Ces dernières ont réalisé d'importants investissements afin d'offrir des services hôteliers durant toute l'année. A l'inverse, les chambres proposées au travers de la plateforme AirBNB ont une vocation initiale autre, mais peuvent, de manière ponctuelle, fournir des services hôteliers équivalents. De manière similaire, les agrégateurs recourent à des moyens modernes de communication pour servir des services équivalents, basés notamment sur la gestion de la demande, à ceux fournis par de grands groupes qui ont investi des moyens importants dans des outils de production.

Dans ce cadre, M. Schell estime que la gestion de la demande aura un rôle crucial à jouer à l'horizon 2030 dans le cadre d'un système énergétique qui permet une intégration adaptée des énergies renouvelables, tout en garantissant la sécurité d'approvisionnement à un prix compétitif.

L'intégration des sources d'énergie renouvelables et intermittentes, de même que les investissements en infrastructures de transport, si importants soient-ils afin de favoriser le développement d'un système énergétique durable, ne permettront pas à eux seuls de réduire le pic de charge. A l'inverse, ces tendances auront pour effet de réduire de manière drastique le nombre moyen d'heures de fonctionnement des unités recourant à d'autres sources d'énergie, avec pour conséquence – du fait de leurs coûts fixes – une augmentation du prix de l'énergie fournie par celles-ci.

Dès lors, un défi majeur posé par une transition énergétique réussie est de créer les conditions qui permettent de maintenir une capacité de production à un niveau limité, mais suffisant, pour qu'elle fonctionne un grand nombre d'heures afin de fournir ladite « base restante » à des prix raisonnables. Dans ce contexte, la capacité de type « *Demand Response* » - qui est d'autant plus mobilisable et bon marché que son nombre d'heures de fonctionnement est faible – aura pour vocation de compenser les limites en matière de capacité de production afin d'assurer l'équilibre entre l'offre et la demande.

Néanmoins, le développement de la capacité de type « *Demand Response* » nécessitera d'un modèle de marché qui permette une vraie concurrence entre ressources dédiées et non-dédiées. Son potentiel à l'horizon 2030 dépendra, selon M. Schell, des débouchés sur les marchés de l'adequacy et du balancing et du développement du transport et du chauffage électrique.

- ACTILITY : « *Demand Response d'aujourd'hui à 2030* »

M. Latiers introduit sa présentation autour de qui constituent, selon lui, les fondamentaux du métier d'agrégateur, à savoir :

- le respect des opérations du client ;
- la maximisation des opportunités pour le client dans l'éco-système ;
- l'interconnexion des infrastructures autour d'une plateforme IT.

et précise en quoi les outils développés par la société Actility, qu'il représente, permettent de respecter ces trois principes clés.

M. Latiers rappelle en outre que la gestion de la demande n'est pas un concept neuf. Les premières évocations de la gestion de la demande remontent à la fin du 19^{ième} siècle et des réalisations techniques étaient déjà mises en œuvre durant les années trente.

M. Latiers estime que le développement de la gestion de la demande nécessite qu'une attention accrue soit portée sur les principes suivants :

- promouvoir les solutions les plus simples possibles ;
- les engagements pris par les autorités publiques doivent porter sur le long terme ;
- il convient d'être prudent dans certaines affirmations afin d'éviter des contre-vérités transitoires ;
- développer une approche multidimensionnelle dans la recherche des solutions aux problèmes posés.

M. Latiers estime également qu'il est essentiel de saisir le *momentum* présent en matière de gestion de la demande et de promouvoir davantage des tarifs variables.

- Débat et discussion

M. Van Bossuyt (FEBELIEC) estime que le développement de mécanismes de type capacitaire (i.e. capacity market) visant à maintenir un parc de production jugé adapté ne devrait pas être envisagé avant d'exploiter le potentiel existant en matière de gestion de la demande. Ce potentiel est en effet encore largement sous-exploité et offre on outre une solution alternative meilleur marché.

Certains soulignent la pertinence d'un débat politique au sujet de l'opportunité d'un marché de la capacité, mettant en avant le fait que d'autres critères peuvent rentrer en ligne de compte (*climate change*, emploi, ...).

Un certain nombre d'acteurs soulignent la pertinence des signaux de prix pour aiguiller les acteurs vers l'optimisation économique. Il reviendrait néanmoins à l'autorité publique de mettre en place les mécanismes correcteurs permettant de corriger la myopie d'un marché qui reste orienté vers le court terme.

M. Desama (INTERMIX) regrette quant à lui la faible importance donnée dans le débat à la question sociale, et au rôle du réseau électrique afin de promouvoir un optimum social (plutôt qu'un optimum économique). Il insiste sur la nécessité de développer une réflexion sur ce qu'il qualifie de *préopinant*, à savoir ledit *market design*. Dans ce contexte, Il souligne également, à côté du rôle de facilitateur de marché, l'importance d'un rôle de stabilisateur de marché, qu'il voit dans les mains des gestionnaires de réseau (transport et/ou de distribution), afin d'assurer une transition énergétique qui s'effectue à un rythme soutenable.

M. Baudhuin, à cet égard, rappelle que le design actuel du marché a été mis en place, au départ d'une feuille blanche, au début de la libéralisation des marchés de l'énergie. Depuis, le monde et les technologies ont évolué et il importe effectivement de pouvoir faire évoluer en conséquence le design du marché. Dans ce contexte, M. Baudhuin confirme l'importance d'offrir également une certaine stabilité au marché, entendant par là qu'il faut laisser aux mesures le temps de produire leurs effets, avant d'envisager des mesures correctrices.

M. Hella insiste quant à lui sur l'intérêt de se donner une certaine visibilité à long terme (ex : 10 ans) afin de se donner un horizon de temps qui autorise une réflexion sur base d'un parc de la demande et de designer un modèle de marché qui permet d'exploiter le potentiel en matière de gestion de la demande, dont il rappelle la contribution à l'efficacité du système (i.e. réduction des émissions de gaz à effet de serre).

* *
*