

Table ronde 12 - Mardi 27 septembre 2022 - 16h

L'AVENIR DES ELD¹ À L'HORIZON 2030

INTERVENANTS



Animation par Carine ROCCHESANI

Frédéric BOUVIER

Président d'ELE

Catherine COUSINARD

Directrice générale de SEOLIS

Gert de BLOCK

Secrétaire général de CEDEC

Martine MACK

Directrice générale de R-GDS

Xavier ROSEREN

Député, Vice-président de la FNCCR,
Président du Conseil d'orientation des ELD

Carine ROCCHESANI

Bonjour. En ma qualité de journaliste, je vais avoir le plaisir d'animer ce débat avec les intervenants qui nous ont rejoints. Qui fait partie d'une ELD dans la salle ? Je vois que nous sommes entre nous.

Qui a envie que le modèle perdure tel qu'il est ? Cela tombe bien, nous allons en parler.

350 régies municipales en 1946 ont fait le choix de rester indépendantes. Aujourd'hui, vous êtes 120 ELD en France. Certaines ont disparu, d'autres se sont regroupées, ont mutualisé leurs moyens dans ce contexte qui est extrêmement bousculé, tendu, pour ne pas dire parfois insoutenable pour cette rentrée sur le front de l'énergie.

C'est un sujet qui vous intéresse.

Comment finalement préserve-t-on ce modèle, puisque vous y tenez ?

À quelle échelle, quelle maille, quel regroupement possible, quelle mutualisation de services... ?

L'idée de ces échanges, c'est d'être très concrets et de partager vos expériences.

Comment vous, autour de la table, vivez-vous cette situation aujourd'hui ?

Quels exemples, quelles bonnes pratiques pouvons-nous partager ?

Vous serez les bienvenus pour partager vos expériences et poser vos questions.

¹- Entreprises Locales de Distribution

Carine ROCCHESANI

XAVIER ROSEREN, VOUS ÊTES DÉPUTÉ DE HAUTE-SA-VOIE, VICE-PRÉSIDENT DE LA FNCCR, PRÉSIDENT DU CONSEIL D'ORIENTATION DES ELD ET ANCIEN MAIRE DE LA COMMUNE DES HOUCHES.



Xavier ROSEREN

Je suis élu municipal depuis les années 2000 et maire depuis 2014. Je n'ai pas été président de l'ELD de ma commune. En effet, bien que très proches des ELD, les maires ne sont pas nécessairement ceux qui en assurent la présidence.

Carine ROCCHESANI

Vous porterez bien sûr la voix de la FNCCR et cette expérience de terrain du côté des Houches.

Je poursuis les présentations :

Catherine COUSINARD, vous êtes directeur général de SEOLIS, acteur majeur de l'énergie dans les Deux-Sèvres.

Martine MACK, vous êtes directrice générale de R-GDS, gestionnaire de gaz naturel à Strasbourg et 118 communes du Bas-Rhin.

Frédéric BOUVIER, vous êtes le président d'ELE, le syndicat national des ELD, et vous êtes aussi directeur général de SORÉGIES, énergéticien de référence dans la Vienne.

Gert de BLOCK, vous êtes secrétaire général de la CEDEC, la fédération européenne des ELD.

Carine ROCCHESANI

XAVIER ROSEREN, 80 ELD AUJOURD'HUI ADHÉRENT À LA FNCCR ET ACTUELLEMENT VOUS ÊTES SUR TOUS LES FRONTS POUR LES ACCOMPAGNER, LES GUIDER, LES CONSEILLER POUR FAIRE FACE À LA CRISE ACTUELLE. COMMENT S'EN SORTENT LES ELD? EST-CE QUE LE MODÈLE EST ASSEZ ROBUSTE?

Xavier ROSEREN

En 1946, nous avons 350 régies qui ont voulu rester en régie électrique et ne pas intégrer le nouveau monopole national ; aujourd'hui, ce sont 120 ELD dont 80 adhèrent à la FNCCR et, sur ces 80 adhérentes, certaines sont très importantes, comme Metz et Grenoble quand d'autres, comme en Haute-Savoie, sont beaucoup plus petites, comme Bonneville et Sallanches. Il existe de vrais écarts entre les ELD et, de fait, une vraie différenciation et des situations différentes en fonction de la taille.

L'évolution de la réglementation depuis des années, entre la fin du tarif réglementé pour certains clients professionnels et les clients supérieures à 36 kVA², l'ouverture de la concurrence et, actuellement la crise énergétique sont autant de facteurs qui secouent notre modèle. Nous avons donc identifié avec la FNCCR les vrais problèmes très concrets. Pour n'en citer que deux pour nos ELD, c'est, à d'une part à très court terme, des problèmes de trésorerie. Je constate en effet que là où nous avons besoin de 10 millions d'euros d'achats, il faut désormais 60 millions d'euros, payables à trois mois. De fait, cela crée des difficultés de trésorerie et, surtout, la prise de risque devient énorme. D'autre part la prise de risque que constitue l'achat d'énergie dans le contexte de marché actuel est une seconde difficulté majeure que rencontrent les ELD. Nous atteignons donc un moment charnière et c'est pour cela que le sujet d'aujourd'hui ne pouvait pas mieux tomber : comment se regrouper pour être plus fort ?

Carine ROCCHESANI

Nous en parlerons. Le regroupement, d'accord, peut-être, mais dans quelles conditions ? Et sous quelle forme précisément ?

FRÉDÉRIC BOUVIER, QUEL EST VOTRE CONSTAT EN QUALITÉ DE REPRÉSENTANT D'ELE DANS UN PREMIER TEMPS? VOUS COMPTEZ 84 ADHÉRENTS ELE AVEC UNE GRANDE VARIÉTÉ DE PETITES ET DE MOYENNES RÉGIES. ON COMPTE QUAND MÊME 100 000 CLIENTS DESSERVIS PAR TOUTES CES ELD ADHÉRENTES.

Frédéric BOUVIER

Mon entreprise a beaucoup plus que 100 000 clients et les clients desservis par nos ELD se comptent en millions.

Carine ROCCHESANI

COMMENT SE PORTENT VOS ADHÉRENTS DANS CETTE TOURMENTE DE LA RENTRÉE ?

Frédéric BOUVIER

Je vais d'abord dire quelques mots sur le syndicat ELE : il regroupe plus de la moitié des entreprises locales d'énergies. Ce qui le différencie, c'est d'une part un partenariat fondateur avec la FNCCR - qui est partie prenante de tous nos travaux et complètement intégrée à notre gouvernance. Nous sommes, au niveau du syndicat, exactement ce que sont les entreprises locales d'énergies, c'est-à-dire l'émanation de collectivités locales et un outil de développement territorial. En termes statutaires, il s'agit de société anonyme d'économie mixte locale, de régie, de SICAE³, c'est-à-dire de coopération agricole. Ce qui différencie aussi ce syndicat professionnel, c'est que nous ne sommes pas tournés vers 1946, mais vers 2030. 1946, c'est un moment historique, c'est la régie issue de l'électrification rurale. 2030, c'est un modèle d'entreprise locale d'énergie présente sur toute la chaîne de valeur et qui accélère la transition énergétique au service du territoire dans lequel elle se trouve, avec toutes les parties prenantes : les élus, les entreprises et les citoyens. Le cœur de nos travaux, désormais, ce sont les énergies renouvelables qui irriguent toutes les activités : le gestionnaire de réseau de distribution, le fournisseur, la production bien sûr, puis, derrière, tous les services innovants que nous allons détailler par la suite, les flexibilités en particulier. Ce sont ces grandes distinctions qui sont les caractéristiques de notre syndicat.

Sur les grandes actualités du moment, je ne répéterai pas ce que Monsieur le Député a indiqué, nous faisons évidemment vivre notre collectif pour le mobiliser autour des enjeux hivernaux, des kilowatts en particulier et du déploiement du bouclier énergétique sur nos territoires. Mais au-delà de tout cela, il y a un sujet qui nous inquiète beaucoup et nous constatons, depuis le début des travaux de ce congrès, combien ce sujet trouve peu d'écho parmi les pouvoirs publics : que va-t-il se passer dans six semaines, au moment du guichet ARENH, lorsqu'il faudra racheter ce que l'on appelle « l'écrêtement » et qu'il faudra présenter les factures à des clients publics et privés, des professionnels qui

devront bien renouveler leur contrat d'ici la fin de l'année ? Nous n'avons de cesse, en tant que syndicat professionnel, de faire remonter cette problématique, que nous identifions peut-être mieux que d'autres, parce que nous sommes des acteurs de terrain au plus près de l'ensemble des acteurs de terrain ; et le terrain nous dit partout qu'aujourd'hui ça va, quand on regarde 2022 ça va, le problème est plutôt devant nous. Face à cela, nous sommes mobilisés pour faire face, prendre des mesures avant de nous trouver face au mur. Et nous disposons de six semaines pour éviter le mur. Pour autant, les mesures ne viennent pas, aucune disposition de nature à avoir un effet sur les prix qui seront les prix du renouvellement des contrats en fin d'année pour les collectivités locales et pour les entreprises n'émerge. Nous remplissons donc aussi notre mission de lanceurs d'alerte.

Carine ROCCHESANI

CATHERINE COUSINARD, VOUS ÊTES DIRECTEUR GÉNÉRAL DE SEOLIS ET VOUS AVEZ PASSÉ 23 ANNÉES CHEZ ENGIE ; VOUS AVEZ NOTAMMENT ACCOMPAGNÉ DES CLIENTS INDUSTRIELS, DES COLLECTIVITÉS POUR AMÉLIORER LEUR EFFICACITÉ ÉNERGÉTIQUE. J'IMAGINE QUE VOUS VOUS RETROUVEZ DANS CE QUI VIENT D'ÊTRE DIT. QUELLES SONT, EN TANT QU'ELD, LES DIFFICULTÉS QUE VOUS RENCONTREZ ACTUELLEMENT ?

Catherine COUSINARD

Nous avons renseigné dans un diaporama quelques chiffres clés d'une entreprise locale d'énergie, SEOLIS, qui a été fondée au siècle dernier, au XXe siècle (soit pas loin de 100 ans d'histoire) et qui est propriété à 100 % du Syndicat d'Énergie des Deux-Sèvres, il n'y a donc aucun acteur privé autour de la table, c'est un outil du territoire qui a été souhaité par les élus, qui s'est très vite diversifié dans ses activités pour accompagner l'électrification rurale notamment et qui, au cours de l'ouverture des marchés, a investi dans la production d'énergie renouvelable. Cette entreprise est également gestionnaire de réseaux de distribution électricité et gaz et fournisseur d'énergie électricité et gaz et de services associés (pose de bornes de recharge sur voirie, éclairage public...) auprès de professionnels, mais elle intervient aussi auprès des particuliers.

Grâce à tout ce développement d'activités, SEOLIS est un acteur intégré du secteur de l'énergie et c'est ce qui nous permet aujourd'hui d'avoir une certaine robustesse.

3 - Sociétés d'Intérêt Collectif Agricole d'Électricité

Ce sont des choix assez pionniers qui ont été faits par les élus pour inciter à ce développement d'activités, mais aujourd'hui nous voyons que cet équilibre des forces dans les différents sujets nous permet d'accompagner à la fois nos clients professionnels dans la fourniture d'énergie et, au plus près du terrain, nos clients particuliers. Le syndicat compte en effet 160 000 clients particuliers en Deux-Sèvres qui sont tous très fidèles même avant le bouclier tarifaire. Ils sont accompagnés grâce à cinq accueils physiques en Deux-Sèvres et la proximité avec les clients professionnels nous aide à proposer des offres sur mesure.

Au début de la crise, nous les avons aidés en leur proposant des offres avec des lissages de prix sur plusieurs années. Désormais, les prix sont devenus tellement hors de portée, tellement insoutenables que nous n'essayons même plus de le faire, parce que cela nous mettrait en péril autant que les clients. Mais nous avons ce dialogue de proximité - également avec les élus - afin de trouver les meilleures solutions pour les accompagner, alors qu'ils ne reçoivent aucune offre. Et ce n'est pas un problème de manque de concurrence sur le territoire des ELD, c'est parce que les fournisseurs aujourd'hui sont très frileux à prendre de nouveaux clients dans leur portefeuille. SEOLIS intervient donc même avant d'être fournisseur de secours, il est un peu le dernier rempart pour aider nos clients à résister, dans cette crise énergétique, mais, comme le disait Frédéric BOUVIER, dans quelques semaines le rempart va céder, parce qu'il ne sera pas possible de finaliser le renouvellement de notre portefeuille. Actuellement, les prix sont tellement élevés que ce sont des risques financiers importants et ces clients vont se retrouver acculés devant ce mur.

C'est vraiment le message que nous voulons tous faire passer aujourd'hui et pour lequel nous ne voyons pas beaucoup de résonance dans des mesures concrètes mises en place. Nous savons que l'hiver va être un sujet, nous savons que revoir le Market design est également un sujet, mais, aujourd'hui, la préoccupation dans les territoires, c'est vraiment d'accompagner ces clients.

Il faut quand même parler de nos fiertés qui vont, je pense, nous aider pour l'avenir. Nous avons développé un parc de production de 300 GWh en énergies renouvelables sur le territoire des Deux-Sèvres et avec des territoires proches des Deux-Sèvres, voire un petit peu plus loin. Nous aimerions aller plus loin et plus vite et nous espérons que la loi d'accélération des EnR⁴ nous y aidera. Nous aimerions aller à

600 GWh en 2030, ce qui représente 30 % de l'énergie de nos clients finaux en Deux-Sèvres. C'est un sujet sur lequel nous nous investissons beaucoup, et qui va faire appel à toute l'intelligence collective, donc à ces sujets de regroupement et de mutualisation. Aujourd'hui, la fourniture est devenue extrêmement cher. Nous espérons voir les prix redescendre. En effet, pour investir dans des parcs d'énergies renouvelables, au regard des quantités qu'il faut pour le mix énergétique de 2050 avec 55 % d'énergie électrique, il faudra investir dans des centrales ou des parcs de plus en plus gros ou dans les éoliennes en mer, ce dont il n'est pas question pour le moment. Pour une ELD, il n'y aura pas d'intérêt à acquérir une éolienne en mer qui représenterait 0,01 % de sa production. Ce serait trop faible. Mais peut-être qu'ensemble nous pourrions avoir voix au chapitre et c'est en cela que la mutualisation est extrêmement importante.

Carine ROCCHESANI

Nous développerons tout à l'heure des exemples concrets de mutualisations réussies pour être plus forts ensemble et faire face au déficit de volume qui se présente. On parle du prix, mais il y a aussi le volume. Produire localement et travailler la sobriété, ce sont des sujets que chacun d'entre vous prend à bras-le-corps.

MARTINE MACK, VOUS ÊTES DIRECTRICE GÉNÉRALE DE R-GDS, VOUS AVEZ ÉTÉ RESPONSABLE DU DÉVELOPPEMENT ÉCONOMIQUE DE LA RÉGION ALSACE DANS VOS PRÉCÉDENTES FONCTIONS. COMMENT FAITES-VOUS FACE, À VOTRE NIVEAU, À CETTE SITUATION ACTUELLE ?

Martine MACK

En préambule, je précise que R-GDS n'intervient que sur le gaz, et non sur l'électricité, et ne fournit pas l'énergie. En effet, en 2012, les élus de la Ville de Strasbourg - l'actionnaire majoritaire de la société d'économie mixte, en lien avec mon éminent prédécesseur, Sylvain WASERMAN, qui était vice-président de l'Assemblée nationale - ont considéré qu'un jour ou l'autre, la fourniture poserait des difficultés, et présentait trop de risque, raison pour laquelle, ils ont décidé de sortir de la fourniture, qui a donc été cédée à une autre ELD qui nous l'a rachetée, cher.

Carine ROCCHESANI

Vous avez pu investir dans les filiales

Martine MACK

Exactement. Car, dès 2012 nous avons pour ambition de devenir un acteur de la transition énergétique - nous y reviendrons - et de sortir du modèle actuel pour être le plus possible ancrés sur le territoire. Au sein de R-GDS, j'étais directrice régionale au niveau du Grand Est, mais j'indique quand même l'Alsace parce que c'est notre terrain de jeu, et que nous avons décidé d'aller à fond dans l'énergie produite sur le territoire pour le territoire, dans les limites de ce que la loi nous permet de faire. La loi ne nous permet pas encore aujourd'hui de faire tout ce que l'on voudrait et, pour le faire, nous n'avons pas choisi la mutualisation, mais plutôt de nous marier avec d'autres, avec des industriels qui apportaient autre chose et c'est là que nous nous sommes focalisés sur les réseaux de chaleur.

Nous avons donc créé deux filiales qui s'appellent R-CUA et R-CUE avec PRIMEO ÉNERGIE et notre cheval de bataille c'est la chaleur fatale.

La chaleur fatale a ceci d'intéressant que son prix est directement négocié avec l'industriel. Il n'y a pas de marché, pas de prix fixé en bourse, ce qui offre une stabilité absolument exceptionnelle à la chaleur. C'est d'ailleurs ce qui fait sa force aujourd'hui dans les réseaux de chaleur. C'était donc notre premier axe de développement.

Nous avons mené le second axe de développement avec AFNOR Énergies, une entreprise qui est entrée en bourse en début d'année, qui a levé 70 millions d'euros en première cotation boursière. Il s'agissait d'une start-up qui a décidé de faire de l'hydrogène à partir de la biomasse.

R-GDS est donc resté distributeur, et même si nous rencontrons moins de problèmes que nos collègues fournisseurs, nous en rencontrons tout de même. Notamment, nous ne savons pas comment annoncer le 15 octobre prochain à certains de nos clients que s'ils ne réalisent pas les économies qu'ils sont censés réaliser depuis le 1er août, ils seront mis à l'amende, amende que nous devons encaisser. Le gouvernement est très inventif en la matière !

Nous nous écartons peu à peu du gaz, de sorte à nous orienter sur d'autres thématiques plus en vogue actuellement, comme le réseau de chaleur. Pour être tout à fait honnête, compte tenu du prix actuel de l'énergie, nous ne rencontrons aucune difficulté à vendre des réseaux de chaleur avec les énergies fatales, pour autant que les industriels subsistent.

Carine ROCCHESANI

C'est ce que j'allais dire, les industriels sont aussi sous pression, ils vont peut-être avoir envie de récupérer des marges de manœuvre en vendant plus cher leur énergie fatale si possible.

Martine MACK

Non, ce n'est pas possible, mais je ne ferai pas un cours sur les réseaux de chaleur aujourd'hui.

Carine ROCCHESANI

Une autre fois. Merci beaucoup.

GERT DE BLOCK, VOUS VENEZ DE BRUXELLES, VOUS ÊTES LE SECRÉTAIRE GÉNÉRAL DE LA CEDEC, LA FÉDÉRATION EUROPÉENNE DES ENTREPRISES LOCALES ET RÉGIONALES D'ÉNERGIE QUI REPRÉSENTE LES INTÉRÊTS DE PLUS DE 1500 ENTREPRISES LOCALES ET RÉGIONALES, DE PETITE ET MOYENNE TAILLES. LÀ ON COMPTE 85 MILLIONS DE CLIENTS DANS DIVERS PAYS EUROPÉENS ET VOTRE RÔLE, COMME LE SYNDICAT ELE, EST DE DÉFENDRE LES INTÉRÊTS DES ELD, NOTAMMENT AUPRÈS DES INSTITUTIONS EUROPÉENNES. QUELS SONT LES DOSSIERS QUI DANS CE CONTEXTE VOUS OCCUPENT TOUT PARTICULIÈREMENT ACTUELLEMENT? QUE POUVEZ-VOUS PARTAGER AVEC NOUS?

Gert de BLOCK

Merci pour l'introduction et tout d'abord pour l'invitation. C'est devenu une tradition cet honneur de pouvoir participer à vos débats et d'essayer d'apporter un peu de perspective européenne, y compris au niveau de la coopération entre ELD.

La CEDEC, qui représente la majorité d'entre vous qui êtes présents dans la salle auprès des instances européennes, organise la coopération également entre ces ELD. Ce qui nous préoccupe énormément, c'est toute la législation européenne actuellement sur la table et qui impacte directement toutes les entreprises énergétiques, ainsi que les ELD. Il y a plusieurs très grands paquets, cela s'appelle le « *Fit for 55* » (*Fit for Fifty five*), il s'agit de la révision de la législation sur l'efficacité énergétique, les énergies renouvelables, toutes les règles pour les bâtiments. Il y a un paquet Gaz qui concerne également l'hydrogène sur lequel nous avons des enjeux énormes. Nous suivons de très près tout ce qui peut impacter nos entreprises membres.

En préparation de ces paquets, nous avons été en contact permanent avec la Commission européenne, nous essayons de contribuer à tous les travaux préparatoires. Je dois avouer qu'au final, quand les projets de la commission viennent sur la table, ils sont très fortement influencés par les grands groupes industriels, mais moins par les intérêts des initiatives publiques proches des citoyens. Heureusement, nous sommes là pour essayer d'adapter cette proposition, et là c'est directement en contact avec le Parlement européen où il y a une représentation venant aussi du niveau local : chaque élu européen est venu de sa région et cela facilite pour nous le contact avec eux. Nous voyons que nos propositions de recommandations d'amendement, dans certains points, ont été reconnues avec beaucoup de succès. Je donne quelques exemples : dans le secteur du gaz, dans le paquet Gaz, il y avait une défense d'investir dans des actifs échoués, cela paraît un peu général, mais indirectement cela veut dire qu'il y a interdiction d'investir dans toute extension des réseaux de gaz, même si c'était nécessaire pour le biométhane. Nous l'avons fait remplacer par des investissements qui sont « *Future Proof* » - je ne sais pas comment traduire - mais c'est un élément positif et cela vous permet d'investir dans tout ce qui est prometteur.

On voit aussi qu'il y a toute la vague à 100 % d'électrification de toute la société, on voit qu'il y a des tentatives d'exclusion de toute technologie qui ne serait pas éolienne, solaire ou nucléaire. On voit des propositions qui visent à rendre la vie impossible à la biomasse, avec des règles très strictes ; il y a eu une proposition concernant l'hydroélectricité et la petite hydroélectricité de moins de 10 mégawatts visant à l'interdire, c'est une proposition qui avait été approuvée dans une commission du Parlement européen, mais heureusement grâce à des contacts et des collègues, dont certains sont présents ici, nous avons pu bloquer le vote dans la commission Énergie du Parlement européen et ce point a été réglé. Cela illustre le mouvement énorme pour pousser dans une certaine direction qui n'est pas compatible avec les systèmes que nous représentons.

Carine ROCCHESANI

JE VAIS VOUS POSER UNE QUESTION QUE L'ON VOUS POSE DEPUIS DES ANNÉES. CETTE FOIS-CI EST-CE QUE LE MODÈLE DES ELD VA PASSER CETTE CRISE SELON VOUS ? ET SOUS QUELLE CONDITION ?

Gert de BLOCK

La ministre de la Transition énergétique a déjà donné la réponse : c'est la proximité. Depuis 20 ans que l'on me pose cette question, ma réponse est toujours la même, mais je suis très heureux de voir que, depuis, le système énergétique a évolué dans nos directions. On passe d'un système centralisé à un système décentralisé, mais, en même temps, le système évolue. Au niveau des énergies renouvelables, 95 % sont connectées au réseau de distribution - cela a encore été dit ce matin -, c'est le cas pour l'électricité ; nous croyons que ce sera aussi le cas pour les gaz renouvelables. Maintenant dans tous les textes, dans toutes les propositions, il est supposé que tous les gaz renouvelables seront connectés au réseau de transport. Or, nous ne croyons pas que ce sera la réalité ni pour l'hydrogène ni pour la biomasse.

L'avantage de ce système décentralisé pour les ELD, c'est que les ELD ont une connaissance très profonde du terrain. Elles connaissent le potentiel pour les énergies renouvelables, elles connaissent les clients domestiques, elles connaissent leurs clients industriels et, en plus, elles peuvent accompagner des initiatives citoyennes. Est-ce qu'il y a un besoin de coopération accrue ? Oui. La coopération entre ELD doit s'intensifier - cela se voit aussi dans d'autres pays - ; la complexité, qui ne concerne pas uniquement le domaine de la technologie, nous y oblige et la mutualisation peut être intéressante dans certains domaines. L'aspect financier peut aussi jouer un rôle, ainsi que l'aspect commercial au niveau de l'approche des clients dans le marché. Il y a donc plusieurs arguments pour expliquer pourquoi une coopération intensifiée et une mutualisation s'imposeraient.

Au regard de la complexité, un bel exemple en est, à mon sens, la flexibilité de la demande. Pour offrir des services innovateurs, il serait probablement un peu trop compliqué d'y aller seul, ainsi que dans des domaines où des spécificités qui dépassent la taille d'une seule entreprise.

Pour autant, je ne crois pas que cela mette en péril le modèle des ELD. Il faut consolider les points forts des ELD qui sont la proximité, l'agilité et l'intégration de systèmes énergétiques locaux (c'est quelque chose que l'on oublie souvent) et développer des solutions pour remédier aux points faibles qui peuvent être liés à la taille et à la complexité.

Carine ROCCHESANI

Merci pour cet état des lieux de l'actualité. Partageons des exemples très concrets de mutualisation et de regroupement.

XAVIER ROSEREN, LA FNCCR PROMeut LE REGROUPEMENT ET LA DIVERSIFICATION. NOUS AVONS VU QUE LA CRISE ACTUELLE RENFORÇAIT ENCORE CETTE POSITION. EXISTE-T-IL D'AUTRES RAISONS QUI MOTIVENT CE CHOIX ?

Xavier ROSEREN

Juste avant de répondre à votre question, je voudrais dire, à propos des contrats qui devront être signés dans quelques semaines, que vendredi dernier nous avons reçu dans ma circonscription très industrielle le ministre Bruno LE MAIRE. Environ un tiers des industriels, ceux justement qui doivent renouveler leur contrat avant la fin d'année, lui ont dit que si aucune décision n'est prise dans les deux prochaines semaines, ils ne pourront pas établir de budget 2023 et il est sûr que des entreprises fermeront. Ainsi, tout le travail réalisé pendant la crise COVID par le gouvernement pour maintenir les entreprises aura été fait en vain, parce que le coût d'énergie sera trop important et donnera lieu à une distorsion de concurrence. En effet, certains n'avaient pas renouvelé leur contrat, parce qu'ils l'avaient fait un an plus tôt. Ils auront un prix de pièce qui ne sera pas modifié par le coût de l'énergie, donc même au sein de la France et du national nous aurons des distorsions de concurrence. Il y a d'autres industriels qui disent que leurs clients basés en Asie ou aux États-Unis se moquent de l'augmentation du coût de l'énergie en Europe. Donc quand le président de la République suggère d'attendre quelques semaines avant de signer les contrats, c'est sûr qu'il faut le faire. Début octobre, le ministre s'est engagé avec de vraies réponses et des réponses qui seront nécessairement en partie européennes, mais s'il n'y a pas de réponse dans les prochaines semaines, c'est la mort immédiate d'un grand nombre d'entreprises ; aujourd'hui déjà elles peinent à survivre.

Depuis les années 70, le législateur a eu la volonté de promouvoir les regroupements. C'est le cas entre autres avec la loi MARCELLIN, la loi ROCARD, la loi CHEVÈNEMENT et puis, plus récemment la loi NOTRe. En 2021, la CRE⁵ a annoncé le besoin de se densifier et le législateur a invité au regroupement. Il faut se regrouper effectivement parce que notre environnement est très concurrentiel, qu'il s'agisse du gaz, de l'électricité ou de l'ensemble des autres énergies, et surtout parce que nos métiers sont de plus en plus

diversifiés : électricité, gaz, fibre optique, l'hydrogène, énergies renouvelables... Le métier devient donc de plus en plus technique et un directeur qui auparavant avait un ou deux métiers doit maintenant savoir réaliser toute la chaîne. Le manque de compétences et de disponibilité des ressources oblige à se regrouper. C'est le cas par exemple aux Houches, où la direction est commune entre la régie Sallanches-Bonneville et la régie des Houches. Pour des raisons d'économie, un seul directeur a été nommé pour des raisons d'économie. Le fonctionnement et les services RH sont communs, les lieux d'accueil peuvent être mutualisés, de même que toute la partie informatique. Tout cela dans un objectif unique, celui de mieux servir les administrés et de continuer à disposer d'un service de proximité. De fait, il faut un accompagnement assez fort entre autres avec les services de la FNCCR et les autres.

Carine ROCCHESANI

DONC LA MUTUALISATION AU NIVEAU DE LA GOUVERNANCE EST UN PREMIER EXEMPLE. MARTINE MACK, VOUS AVEZ DES EXEMPLES EN TERMES DE PARTENARIAT, PAS NÉCESSAIREMENT AVEC D'AUTRES ELD. SUR QUELS SUJETS, PAR EXEMPLE ?

Martine MACK

Je voudrais d'abord revenir sur la question que vous aviez posée tout à l'heure à Gert DE BLOCK. Est-ce que les ELD ont un avenir ? Essayons de prendre un peu de hauteur. D'accord, il y a cette crise et, en temps de crise, deux attitudes sont possibles : soit on se fige, soit on essaie de lever un peu le nez du guidon malgré tout et de se projeter. Et je pense que si on lève le nez du guidon et que l'on se projette, oui, les ELD ont un avenir, pour autant qu'elles gardent l'essentiel. On dit souvent que l'on peut tout déconstruire si on garde l'essentiel.

Carine ROCCHESANI

ALORS CE SERAIT QUOI L'ESSENTIEL ? LA PROXIMITÉ ?

Martine MACK

Non, ce qui nous anime, ce qui me fait me lever le matin et ce qui fait se lever tous mes collaborateurs c'est de pouvoir ramener une énergie à des coûts maîtrisés. En ce moment, c'est peut-être un peu plus compliqué, on est d'accord, je le sais, mais si on ne discute que de cette crise-là on passe à mon avis à côté de l'échange et de la table ronde.

Aujourd'hui, cette valeur forte qui nous caractérise doit nous conduire dans certains cas à nous regrouper, dans certains cas à faire des partenariats, je ne pense pas qu'il y ait une recette idéale, parce que je n'y crois pas. Je crois dans le modèle décentralisé de l'énergie et ce modèle, parce que les sources d'énergie du Sud-Ouest ne vont pas être tout à fait celles de l'Alsace. Là où le vent ne souffle pas, il n'y a pas d'intérêt à installer des éoliennes. De même, j'ai tendance à penser que ce n'est pas parce que quelqu'un nous dit qu'il faut nous regrouper - j'ai beaucoup de respect pour les députés, ce n'est pas le problème - que nous allons être touchés par la grâce. En fonction des territoires, en fonction des appétences, en fonction de ce que nous offre comme opportunité le territoire, des regroupements et des partenariats sont possibles. En l'occurrence, en Alsace, nous sommes allés chercher des partenaires avec lesquels nous n'aurions pas travaillé naturellement, comme AFNOR Énergie par exemple. Aujourd'hui, les gens avec lesquels nous travaillons ce sont effectivement les AFNOR sur la production d'hydrogène et la géothermie. Ils forent profond, et ce ne sont pas des gens que je rencontre classiquement dans les congrès de la FNCCR.

Pour répondre à votre question : je pense que nous avons un avenir si nous restons ce que nous sommes et que nous nous autorisons à faire des choses que nous ne nous autorisons peut-être pas à faire avant. Et, dans ce cas, ce que j'attendrais du législateur, s'il était un peu décentralisateur, c'est le droit à l'expérimentation et le droit à l'innovation, puisqu'on voit bien que dans le domaine énergétique on va sortir des énergies à partir de ressources et de technologies qui sont peut-être nouvelles, qui ne seront peut-être pas révolutionnaires, mais qui, à l'échelle d'un territoire, pourront répondre à une partie de ces besoins.

Carine ROCCHESANI

Très bien, cela fait des pistes. Nous y reviendrons tout à l'heure quand nous évoquerons les solutions pour l'avenir.

CÔTÉ SEOLIS, VOULEZ-VOUS BIEN NOUS PARLER DE MUTUALISATION, DE REGROUPEMENT ET PARTAGER DES EXEMPLES ?

Catherine COUSINARD

J'aimerais, à la fois répondre et rebondir sur ce que vient de dire Martine MACK. Je pense qu'il ne faut pas être dogmatique sur la façon de mutualiser ou de regrouper des compétences. Ce qu'il ne faut pas perdre,

effectivement, c'est son âme, que l'on peut préserver en ayant une attitude opportuniste, en fonction des expertises à développer ou à acquérir et qu'on ne peut pas nécessairement se payer, où nous n'avons pas forcément la taille critique. De nombreux exemples existent dans notre réseau d'ELD, nous représentons une véritable toile d'araignée sur la France. Nous n'en avons vu que 70, celles qui adhèrent à ELE. Les ELD ont énormément de compétences, mais la compétence première, c'est la connaissance des territoires, des collectivités, des entreprises et des clients particuliers. C'est précisément la raison d'être qui doit continuer à nous animer tout le temps. Mais, en fonction d'enjeux financiers, d'enjeux de projection à long terme, il faut que nous allions chercher les partenaires internes aux réseaux des entreprises locales d'énergies, ou externes si c'est pour innover, pour investir sur des réseaux, pour se projeter plus loin.

Carine ROCCHESANI

POUR DÉVELOPPER DES SERVICES, IL EST VRAI QUE LES CLIENTS PARLENT DE PLUS EN PLUS DE PORTAIL D'EXPLOITATION. TOUT SEUL, C'EST COMPLIQUÉ, J'IMAGINE ?

Catherine COUSINARD

Tout à fait. C'est pourquoi nous avons tous commencé avec des partenariats internes aux entreprises locales d'énergies en fonction de nos besoins et de nos affinités. Nous sommes très proches de Metz notamment sur le sourcing de l'énergie, nous représentons 40 % des volumes achetés par Metz par la cellule Énercom qui permet de développer une cellule de trading avec des outils robustes. Si nous l'avions fait tout seuls dans notre coin, je pense que nous aurions découvert, via cette explosion de prix, des vices dans notre système ou des manques de sécurisation de procédure. Le partenariat ou la mutualisation est un enjeu de maîtrise des risques, c'est un exemple.

Un autre exemple porte sur un aspect indispensable et très capitalistique : celui du système d'information. Nous n'avons pas tous choisi, au niveau des ELE⁶, le même système d'information. De notre côté, nous avons choisi efluid et aujourd'hui, même si on s'en plaint de temps à autre, que les équipes disent régulièrement qu'elles aspireraient à disposer d'un système customisé, force est de constater que ce système robuste, maintenu en conditions opérationnelles nous satisfait. Ce système propose des évolutions cadrées, dont les différentes versions sont éprouvées et maî-

trisées avant de nous être livrées. Ces fondamentaux n'obèrent en rien notre stratégie métier. Finalement, il paraît pertinent de se regrouper pour mettre en commun nos moyens au niveau des supports ou sur de l'expertise RH, chacun conservant sa connaissance de son territoire pour y développer la bonne stratégie.

En Nouvelle-Aquitaine par exemple, bien que les vents soient certainement moins forts qu'en Vendée, nous avons développé le parc éolien, si bien que le département est saturé en énergie éolienne. Nous avons également développé le photovoltaïque. Souhaitant équilibrer notre portefeuille, nous avons investi dans l'hydroélectricité, un peu en dehors de notre département, mais en région Nouvelle-Aquitaine.

Par ailleurs, nous mettons notre expertise au service d'autres syndicats d'énergie, par l'intermédiaire de la FNCCR qui nous encourage à aider d'autres syndicats et d'autres territoires d'énergie. C'est ainsi que nous sommes investis aux côtés des syndicats du Tarn, et bientôt du Tarn-et-Garonne et du Lot-et-Garonne. Au-delà de la mutualisation, le principe de solidarité s'applique de sorte que nous puissions tous utiliser le potentiel énergétique de notre territoire.

Carine ROCCHESANI

J'IMAGINE QUE CES QUESTIONS DE REGROUPEMENT SONT UN PEU DIFFÉRENTES SELON QUE L'ON A UNE TOUTE PETITE ELD, UNE MOYENNE ELD OU UNE GRANDE ELD.

Catherine COUSINARD

Oui, tout à fait. C'est vrai qu'au niveau du THÉNAC, donc le territoire Nouvelle-Aquitaine, les 13 ELD sont de tailles très différentes. Il est clair que notre expérience dans la création de SEM incite à venir puiser chez nous de l'aide, des compétences, y compris juridique, pour rédiger les statuts par exemple. Et cela nous convient parfaitement puisque cela nous permet de continuer à développer notre expertise juridique sur la question. Nous utilisons notre propre retour d'expérience pour indiquer la meilleure voie, et apportons cette aide en toute solidarité.

Carine ROCCHESANI

IL N'Y A DONC PAS DE RECETTE MIRACLE SUR CES HISTOIRES DE REGROUPEMENTS ET DE MUTUALISATION. FRÉDÉRIC BOUVIER, SOUHAITEZ-VOUS REBONDIR SUR CES ÉLÉMENTS ?

Frédéric BOUVIER

J'intervenais jusqu'alors en tant que président d'ELE, et je vais donc reprendre ma casquette de directeur général de SORÉGIES un instant. Je me retrouve dans beaucoup de choses qui ont été dites ici. SORÉGIES porte en son ADN la proximité, l'innovation, les partenariats et la mutualisation.

S'agissant de la mutualisation, SORÉGIES est une entreprise locale d'énergie. Volontairement, je ne parle pas d'ELD, car je trouve l'acronyme trop restrictif. En effet, il est question d'ELD pour « D » comme distribution. Or, SORÉGIES est une entreprise locale d'énergie présente sur toute la chaîne de valeur de l'énergie, y compris les solutions, les services informatiques et l'intelligence artificielle pour la transition énergétique. SORÉGIES a fait le choix d'un partenariat clé et capitalistique avec la société *Haulogy*, leader sur la plaque Benelux et France, qui propose des solutions pour les acteurs de la transition énergétique, fournisseurs, distributeurs et autres acteurs. Nous pensons en effet que notre modèle d'entreprise locale d'énergie est appelé à être refondé si nous sommes capables d'être à l'avant-garde sur les approches territoriales nouvelles, telles que l'autoconsommation collective, les boucles énergétiques locales ou la flexibilité. C'est la raison pour laquelle nous avons choisi un acteur qui n'est pas un « usual suspect » des ELD, que nous sommes allés le chercher en Belgique.

Nous savons chercher les partenariats et sortir de notre cadre, mais le mutualisme est au cœur de notre ADN. SORÉGIES est originaire du Poitou, fief des mutuelles et des coopératives agricoles, la mutualisation est quasiment une idéologie chez SORÉGIES, c'est-à-dire la capacité de faire vivre un collectif de petites, de moyennes et de grosses entreprises qui s'allient, non pas dans une relation de clients à fournisseurs, mais plutôt dans l'esprit de coconstruire ensemble des solutions qui permettent de changer d'échelle. C'est ce qui s'est passé, il y a maintenant près de 16 ans, dans la fourniture d'énergie avec la création d'ALTERNA qui regroupe 50 entreprises locales d'énergie aujourd'hui. Pourquoi ALTERNA ? L'idée était justement de réaliser ce changement d'échelle tout en gardant la proximité avec les clients, d'acquérir cette fameuse compétence très technique des achats d'énergie, d'être capables de mettre en commun les achats d'énergie pour aller chercher de la compétitivité, de mutualiser des risques, d'acquérir une compétence d'accès marché et, plus récemment, d'acquérir aussi une compétence de valorisation de nos énergies renouvelables dans des modèles économiques innovants.

Cela a permis aux ELE de faire des propositions suite à la fin des tarifs réglementés de vente jaunes et verts. C'est la première génération d'ALTERNA.

La deuxième génération d'ALTERNA, déployée l'année dernière, avait pour ambition de devenir un fournisseur 100 % électricité locale et verte sur le résidentiel, et de valoriser auprès des clients finaux nos centrales hydroélectriques, nos centrales éoliennes, nos centrales solaires à l'échelle des 50 partenaires, puisque nous nous rendons compte qu'ensemble nous produisons quasiment un Terawattheure (TWh) – soit l'équivalent d'un réacteur nucléaire - d'énergie verte que nous sommes capables de commercialiser à nos clients finaux.

Puis, en 2022, un nouveau virage un peu imposé par les circonstances se dessine, avec la sobriété. En juillet, parce que nous sommes très agiles, nous imposons le modèle « mutualisme », et opérons un virage à 180°, en lançant le programme « Moins c'est mieux ». C'est-à-dire que nous considérons que la valeur se trouve dans les électrons non consommés. Dès lors, SORÉGIES devient une sorte d'opérateur de flexibilité, assez peu industriel encore. Cela étant, nous avons été capables de monter tout cela en moins d'un mois. Nous avons proposé à nos clients de partager les gains issus des économies d'énergie réalisées. Pour simplifier, l'idée consistait à leur dire que s'ils réalisaient -10, nous partageons les gains. Pour nos cent principaux clients, nous sommes allés plus loin. En effet, dans le contexte du plan de sobriété énergétique du gouvernement, nous avons créé un système de malus / bonus. Cela revient à faire en sorte que si les clients consomment plus que leur profil prévisionnel, ils se voient appliquer un malus. En revanche, s'ils consomment moins -en l'occurrence -5 % - l'impact sera neutre, mais ils réaliseront déjà des économies du fait des kWh non consommés. Au-delà, nous partagerons la valeur et à partir de - 10 % de consommation, nous partageons le bonus de 50 %. Nous avons donc construit une forme de calculatrice qui permet de montrer au client le gain qu'il peut réaliser en fonction de son profil. C'est un grand changement, nous avons complètement réorienté les forces de vente et c'est très déstabilisant dans un premier temps pour les équipes. Mais, finalement, dans un second temps, puisque ce qui est intéressant c'est plutôt l'avenir, nous sommes en train de bâtir un nouveau modèle de fournisseur d'énergie à notre échelle qui est vraiment un opérateur fournisseur et flexibilité et pas simplement un vendeur de GWh. La crise actuelle démontre que vendre des MWh n'est plus vraiment le sujet. Il faut que nous vendions un service énergétique qui va

associer 1 MWh avec un service de sobriété rémunéré et, sans doute ensuite, des énergies renouvelables associées à cela.

Carine ROCCHESANI

Toutes les ELD sont les bienvenues dans ce regroupement ?

CATHERINE COUSINARD, VOUS AVEZ DIT TOUT À L'HEURE QUE VOUS AVIEZ INVESTI EN DEHORS DE VOTRE PÉRIMÈTRE D'ACTION. EST-CE UN SUJET DE DÉBAT INTERNE : EST-CE QUE L'ON VA INVESTIR AU-DELÀ DE NOTRE PÉRIMÈTRE ?

Catherine COUSINARD

Oui, mais là on parle de deux sujets différents. On était sur la fourniture et donc sur la production d'énergie. Effectivement, on sort de notre territoire, comme toutes les entreprises locales ; on préférerait n'investir que sur notre territoire, mais, par la libéralisation des marchés, la production étant une activité en concurrence, nous avons aussi d'autres producteurs qui viennent produire sur le territoire des Deux-Sèvres, qui est un territoire d'ailleurs où plus de 50 % de l'énergie transitée dans les câbles est de l'électricité renouvelable. Il y a donc beaucoup d'activités d'énergie renouvelable qui ne sont pas dépendantes de SEOLIS ou du Syndicat d'Énergie en Deux-Sèvres. De fait, pour fournir de l'électricité verte à nos collectivités et à nos clients, entreprises et particuliers, nous investissons en dehors du territoire. Diversifier notre mix énergétique au-delà de l'éolien - où il y a un bon gisement dans les Deux-Sèvres - et du photovoltaïque pour lequel il y a encore un grand potentiel implique d'investir également dans l'hydroélectricité. Nous faisons partie du Groupement Sudhydro qui réunit sept entreprises locales d'énergie, des SICA et des entreprises locales situées plutôt dans le Sud-ouest. Et grâce à cette hydroélectricité, le mix énergétique est diversifié, avec à la fois des productions d'hiver qui complètent les productions d'été photovoltaïque et qui viennent en relais de l'éolien (l'Europe manque de vent). Au-delà de Sudhydro, je voulais insister sur l'atout que représentent les entreprises locales d'énergie, qui vont vraiment chercher toutes ces solutions diversifiées et complémentaires. Cela évite de retomber dans la stratégie ou le manque de stratégie nationale que la France connaît, avec « tout quelque chose » et ensuite du « tout autre chose » et où l'on ne mise pas sur cette complémentarité des énergies. Nous en parlions encore récemment avec le président du SIEDS, notre syndicat d'énergie : je pense

qu'aujourd'hui, tous les syndicats d'énergie devraient se poser la question d'investir dans la chaleur renouvelable, dans la géothermie. La meilleure chaleur, c'est celle qui se trouve sous nos pieds, qui est renouvelable indéfiniment. Quand on entend tous les messages du gouvernement sur « *migrer tous les usages sur l'électricité* », on se dit qu'on ne va jamais en finir de nos problèmes. Avec une telle politique, nous ajoutons 10 ans aux problèmes que nous connaissons déjà. Les entreprises locales ont l'opportunité d'agir sur le terrain et de savoir quel est le potentiel énergétique, d'utiliser toutes les ressources, parce que nous aurons besoin de la complémentarité de toutes les ressources.

Carine ROCCHESANI

Et d'être agiles. Vous souhaitez dire quelque chose Martine MACK ?

Martine MACK

Je suis tout à fait d'accord avec Catherine COUSINARD. Il faut que nous arrivions à sortir du dogme. C'est peut-être ce qui est le plus menaçant aujourd'hui pour les ELD. Quand j'ai écouté Gert de BLOCK, j'ai eu très peur, parce qu'effectivement les positions dogmatiques et centralisatrices sont les deux plus grandes menaces des ELD. On a l'impression que la crise que l'on vit ne nous apprend rien du tout, puisque la base de l'indépendance énergétique, me semble-t-il - c'est simplement de la physique -, c'est de faire exprimer le maximum de potentiel de chaque territoire, sans a priori. J'ai l'impression que nous sommes à des années-lumière de cela. C'est pourquoi je suis tout à fait d'accord avec ma collègue, les ELD doivent s'investir, même si cela fait débat, même si cela conduit parfois à prendre des risques, parce qu'innover c'est prendre aussi des risques - Frédéric BOUVIER a dit qu'il fallait innover, et je partage ce point de vue - pour sortir le potentiel énergétique de chaque territoire. Je partage ce point de vue à 200 %.

Carine ROCCHESANI

VOUS SOUHAITEZ PEUT-ÊTRE RÉPONDRE, GERT DE BLOCK, SUR CE DANGER DE LA CENTRALISATION EN OPPOSITION DU MODÈLE ?

Gert de BLOCK

Tout d'abord le paysage des entreprises locales d'énergie est très diversifié dans l'Union européenne, tout dépend de la législation nationale, si elles sont

intégrées ou non, si elles sont électricité ou non, plus gaz et chaleur, si elles sont uniquement GRD⁷ ou pas. Tout est très différent, mais je dois avouer que pour moi ce n'est pas nouveau : les bons exemples de coopération, je les trouve en France auprès des ELD. Je le dis depuis des années à des collègues à Bruxelles, c'est dommage que le message n'arrive pas assez clairement à Bruxelles, mais c'est principalement un point linguistique. Le problème n'est pas tant le contenu que la langue. Nous essayons de contribuer à ce que ces exemples viennent sur la scène. D'autres pays organisent aussi des coopérations, parfois sous d'autres formes. En Allemagne par exemple, où beaucoup de grandes villes connaissaient des fins de concessions, les autres Stadtwerke ou ELD ont assisté les villes pour regagner leurs concessions. *De facto*, maintenant, toutes les grandes villes, de Hambourg à Berlin, ont repris en main l'entreprise énergétique, alors qu'il y a 20 ans, après l'ouverture du marché, tout avait été vendu. Tout le monde supposait, y compris en Allemagne, que toutes les entreprises locales allaient disparaître, mais l'inverse s'est produit. Et là aussi, la coopération dans les différentes parties de la chaîne de valeur est intensive, que ce soit en électricité ou en gaz, qui est organisée dans une association nationale qui est très développée. Ils ont ainsi mutualisé leurs efforts pour être plus forts dans leur marché national. Et parfois, certains regroupements ne sont pas réussis, j'en ai de nombreux exemples.

Carine ROCCHESANI

QUE FAUT-IL NE PAS FAIRE ?

Gert de BLOCK

Partout, nous rencontrons des problèmes de tension entre le propriétaire qui est local ou non local, l'opérateur qui est local ou non local et les clients qui restent toujours en local. La production reste aussi locale. Et à partir du moment où le propriétaire ou l'opérateur dépasse le terrain de desserte, des conflits surviennent. Soit le propriétaire ne se sent plus assez proche, si par exemple l'entreprise est cotée en bourse - ce que certaines entreprises locales ont fait en Italie et en Allemagne -, la distance devient très grande entre les autorités locales et l'actionnaire capitaliste, soit l'opérateur devient trop grand - c'est un exemple que j'ai vu en Flandre où il y a eu une concentration, un regroupement de tous les GRD dans une région. Avant, chacun connaissait très bien les élus locaux et les clients industriels.

7 - Gestionnaire de Réseau de Distribution

Maintenant, ce sont devenus des processus de grandes entreprises et ce lien a complètement disparu. Je ne peux pas le dire trop fort, mais c'est un constat que j'ai malheureusement dû faire. S'il y a une image que je peux utiliser, c'est le paquebot et le *speedboat* (hors-bord), c'est la flexibilité et la possibilité de réagir très vite à des moments où les temps sont très complexes, ce qui n'est pas possible si on est capté dans des processus où la créativité sera plutôt punie que récompensée.

Carine ROCCHESANI

Il faut donc faire attention de ne pas perdre de vue le territoire, le local, la production et ce que l'on a sous nos pieds.

IL Y A DES POINTS, FRÉDÉRIC BOUVIER, QUE NOUS AVONS ENCORE PEU ABORDÉS. LE REGROUPEMENT AUTOUR DES ÉNERGIES RENOUVELABLES, EST-CE UNE TENDANCE QUI VA S'ACCÉLÉRER ?

Frédéric BOUVIER

En ce qui concerne le regroupement dans les énergies renouvelables, c'est toujours la même logique, celle qui était évoquée tout à l'heure par Catherine COUSINARD quand elle envisageait des regroupements autour des énergies marines renouvelables par exemple. Pour tout ce qu'on ne sait pas faire tout seul, soit parce que cela représente un enjeu financier, soit parce que c'est un enjeu de compétences, il y a plusieurs façons d'envisager les choses : on peut soit donner les clés à quelqu'un d'autre, soit se dire : « j'existe même si je suis petit, on va faire équipe et puis ensemble nous allons réussir à acquérir une compétence partagée que nous n'aurions jamais acquise tout seuls ». C'est la même logique sur Hydrocop, une quinzaine d'entreprises locales d'énergie sont parvenues à devenir collectivement le quatrième producteur en petite hydroélectricité en France, très loin derrière les premiers, évidemment, avec 350 GWh. Mais, il y a une vision derrière tout cela, parce qu'on a un pôle fil de l'eau dans l'ouest et un pôle haute chute avec un profil très estival dans l'est, dans les Alpes, et finalement, la vision c'est de se dire qu'à terme, si on prend la production hivernale et la production estivale, on va se constituer un magnifique ruban à très haute valeur pour nos activités de fournisseurs d'énergie et on va réussir à couvrir un certain nombre de risques auxquels, aujourd'hui, nous sommes particulièrement exposés. Cette vision-là, nous sommes capables de la porter collectivement avec de petits acteurs et de plus gros acteurs, parce qu'on est ensemble. On peut citer beaucoup d'autres démarches de mutualisation

dans les énergies renouvelables partout en France, par exemple dans les Alpes, entre GEG et SYNERGIE MAURIENNE dans le stockage et la flexibilité ; dans la grande couronne parisienne, un certain nombre de SICAE se sont regroupées, historiquement dans le photovoltaïque, et pas simplement sur leur territoire, parfois pour aller chasser des opportunités ailleurs. Peut-être que demain ce sera une nouvelle aventure dans les éoliennes offshore, pourquoi pas. Mais il ne s'agit pas simplement de développer ou d'acquérir des ouvrages. Derrière ces ouvrages, c'est du sourcing et le sourcing c'est construire un ruban, qui est valorisé et qui, in fine apporte des compétences d'accès au marché. L'union fait la force, c'est la mutualisation. Il faut chercher des partenaires d'innovation quand on n'en a pas chez soi.

Carine ROCCHESANI

ET LES CENTRALES D'ACHAT COMMUNES, CATHERINE COUSINARD, EST-CE QUE CE SONT DES PISTES POUR L'AVENIR ?

Catherine COUSINARD

Oui, dans la continuité de ce qu'on a dit, avec toutes les fonctions support que l'on peut regrouper ou pour lesquelles on peut utiliser des compétences qui sont dans une entreprise ou dans une autre. Mais je pense que jusqu'à maintenant nous étions dans la recherche de performances, aujourd'hui, il faut changer de dimension. Je pense que tout ce qu'on a entendu aujourd'hui émanant du gouvernement nous fait dire que de toute façon, il va falloir que nous nous organisions nous-mêmes. Aucune solution miracle ne va venir, le « quoi qu'il en coûte » c'est un peu fini. Nous sommes face à une réinvention du modèle. Nous avons entendu ce matin qu'il y avait une bascule plus qu'une transformation, et je pense que nous avons de vrais défis devant nous, des défis sur les EnR, des défis sur les réseaux de recharge, que ce soit en électricité ou pour la mobilité avec le transport routier au niveau du gaz naturel notamment, du biogaz, et sur les investissements d'avenir : dans l'hydrogène, dans le stockage (on voit qu'aujourd'hui le manque de stockage est un vrai souci, notamment pour l'électricité). Et tout cela, on ne pourra pas le faire seul. Pour moi, deux écueils doivent être évités :

1° : se diviser et se mettre chacun chez soi à se dire « *Comment je fais ? L'État me laisse seul, je n'ai pas de tarif réglementé de vente pour les collectivités ni pour les industriels, on va tous mourir et on ne va pas pouvoir se relever* » - ce qui est normal comme réaction, mais c'est vraiment

très pessimiste, même s'il faut s'attendre à ce qu'il y ait de la casse ;

2° : recréer nous-mêmes un bouclier chacun dans son territoire, en s'aidant les uns les autres pour pouvoir protéger, désensibiliser les prix de l'énergie pour nos clients. Ce que j'ai entendu tout à l'heure, c'est qu'il y a quand même une petite voie autour des *PPA des Power Purchase Agreements* (contrats d'achat d'électricité long terme) pour aider les collectivités à acheter leur énergie sur le long terme et à acheter notamment nos productions de société d'économie mixte, ce qui permettrait d'avoir une assise et une visibilité. Ce que l'État ne nous donne pas en termes de visibilité en matière de consommation d'énergie, il faut que nous arrivions à le recréer pour nos services publics, pour nos consommateurs et pour nos entreprises. Si cette voie est possible, je pense qu'il faut qu'on y travaille tous et qu'on s'aide, parce que ce sont des sujets réglementairement difficiles et qu'il faut que l'on fasse du lobbying pour, *a minima*, ouvrir cette nouvelle voie. Et là, on reprend toute la main au niveau local pour recréer ces écosystèmes qui sont basés sur nos énergies de territoires, qui n'obèrent pas le rôle d'un distributeur national, parce que nous savons qu'en fonction des aléas climatiques auxquels nous allons devoir nous confronter - puisque malheureusement le changement climatique est en marche -, nous avons besoin de ce grand système de solidarité qui est le système électrique national. Mais aujourd'hui, il faut que l'on puisse protéger nos clients et ça, c'est l'intelligence de tous qui nous le permettra.

Carine ROCCHESANI

ET QUE DIT L'INTELLIGENCE DE XAVIER ROSEREN SUR LA QUESTION DU LOBBYING?

Xavier ROSEREN

Vous avez complètement raison, mais si on n'a pas un cadre différent de celui que nous avons actuellement, nous aurons beau être très intelligents en local, nous mourrons quand même. J'espère vraiment, je le redis, que début octobre nous aurons des décisions européennes et nationales qui nous mettront dans un cadre normal dans lequel nous pourrions ensuite tous travailler le plus intelligemment possible. Je pense que c'est vraiment dans ces moments de crise qu'il faut projeter nos entreprises dans le futur et c'est vrai qu'il faut des accompagnements dans les domaines juridique, technique, économique et organisationnel. Les services de la FNCCR apportent à la fois des audits et une méthodologie d'accompagnement pour avancer. Mais il y a une chose dont je n'avais pas pris

conscience avant, c'est qu'il est compliqué d'expliquer aux élus comment fonctionne l'énergie. Et quand au sein des ELD, des élus locaux ne comprennent pas nécessairement les fonctionnements, un vrai travail d'audit et de formation des élus locaux doit être réalisé. Et je peux vous assurer que faire comprendre ces mécanismes aux élus locaux est compliqué.

Carine ROCCHESANI

D'ailleurs, Catherine COUSINARD expliquait, en amont de la conférence, que le temps pris en ce moment pour expliquer la crise était extrêmement chronophage et en même temps essentiel. C'est un travail à plein temps.

Xavier ROSEREN

Une dernière chose : en fait, vous avez nombre de directeurs qui ont des compétences incroyables, et c'est cette intelligence collective et cette mutualisation qui doivent fonctionner entre les directions.

Carine ROCCHESANI

ALORS, PARTAGEONS L'INTELLIGENCE COLLECTIVE. JE PROPOSE DE DONNER LA PAROLE AUX PERSONNES PRÉSENTES DANS LA SALLE.



Claude BOISSON

Je suis le maire de la ville de Chauray, dans la banlieue niortaise. Ma question s'adresse à Monsieur le Député : vous avez parlé d'un cadre qui serait utile. Comment voyez-vous ce cadre, avez-vous une idée du cadre qui pourrait être proposé début octobre et qui nous sortirait de cette situation compliquée ?

Xavier ROSEREN

Je ne sais pas ce qui va se passer, mais je peux vous dire ce que j'aimerais. Il va falloir que l'on arrive à un tarif réglementé ou un plafond, parce que sans cela, nous n'y arriverons pas. Mais, il ne s'agit pas d'avoir un plafond à 4000 €/MWh, sinon cela ne servira à rien. Il faut parvenir à quelque chose qui soit réalisable en positionnant un plafond à 200 par exemple, cela pourrait être intelligent. Et par ailleurs, il faut donner l'autorisation à ceux qui ont des contrats qui ne seront pas économiquement viables sur les prochaines années de les renégocier, donc de casser les contrats, et peut-être pas seulement au niveau des industriels, pour qu'ils soient renégociables.

Catherine COUSINARD

Je voudrais juste défendre le fournisseur qui a engagé les volumes, donc s'est couvert pour pouvoir livrer l'énergie à un prix certes prohibitif. Si l'on casse le contrat, le fournisseur, lui, reste avec une énergie qui est réservée à un prix extrêmement élevé. Il faut donc voir les mécanismes de compensation avec les contreparties. Le problème, c'est que les contreparties ne sont pas nécessairement françaises ou de producteurs français. Nous sommes d'accord, nous aussi nous aimerions qu'il y ait une possibilité de compensation, peut-être que ce serait plus simple d'avoir des mécanismes de compensation, mais c'est à voir avec les producteurs et il faut faire attention aux effets ricochets dans cette crise, qui sont très nombreux dans cette crise. Dès que l'on déplace un équilibre, c'est un autre acteur du système qui est en risque. Si l'on ne veut pas voir tous les fournisseurs s'effondrer, même les plus anciens et les plus historiques, avec les clients, on marche sur des œufs.

Gert de BLOCK

Concernant les prix régulés, je suis bien conscient qu'une fois que nous sommes dans un système de marché, il est difficile de faire marche arrière. J'étais la semaine dernière en Allemagne où il était question de comment ne pas faire faillite dans les six semaines qui suivent, parce qu'ils n'ont pas de tarif régulé et qu'ils ne savent donc pas quel pourcentage de leur clientèle ne pourra plus payer les factures dans six semaines. Ils craignent qu'au moins 10 à 20 % des clients n'aient plus la capacité de payer leurs factures à partir de novembre. Ce sont donc des recettes de 20 % qui disparaîtraient avec un impact énorme, non seulement sur les entreprises d'énergie locales, mais sur tous les

services publics locaux liés à cette activité. Il y a eu un paquet législatif en 2018 : la commission proposait de supprimer immédiatement tous les tarifs régulés en Europe. Nous étions la seule association européenne à défendre l'existence des tarifs régulés, nous avons dû modérer notre position en disant que cela devait être à destination de catégories de clients bien définies, mais l'idée était que cela devait absolument et tout de suite disparaître. On voit aujourd'hui, dans les pays qui ne l'ont pas fait, qu'il y a quand même une protection des citoyens et de certaines industries, mais, dans d'autres pays, tout a été laissé au marché et je ne sais pas comment le problème sera résolu sans tout de suite revenir vers une nationalisation et imposer les tarifs régulés.

Carine ROCCHESANI

C'est l'enjeu de notre débat de demain matin à 9 h.

Frédéric BOUVIER

Je pense que sur ce point nous sommes tous d'accord, il va falloir qu'il se passe quelque chose. Parce que si tel n'est pas le cas, ce n'est pas simplement la question de l'avenir des entreprises locales d'énergie qui se pose, mais celle de l'économie, des fournisseurs d'énergie, de l'ensemble des acteurs du système énergétique, en particulier les clients finaux. Et ce sont des pertes abyssales pour EDF, des pertes abyssales pour les fournisseurs alternatifs, pour les entreprises locales d'énergie, pour les entreprises clientes, pour les collectivités locales, à l'exception de ceux qui bénéficient d'un bouclier. Donc il faut bien qu'il se passe quelque chose, sinon c'est tout un système socio-économique et énergétique qui va s'effondrer. Nous sommes des lanceurs d'alerte. Mais là, nous parlons d'éléments que nous ne maîtrisons pas et une des grandes leçons de cette crise, c'est qu'il faut apprendre à construire ses propres modèles et qu'ils soient découplés de cette hyper volatilité de marché.

Carine ROCCHESANI

Des modèles de résilience, mais, comme on l'a vu, avec la production locale, avec la sobriété...

Frédéric BOUVIER

... Avec la production. Je prends un exemple : si nous sommes en mesure en 2022, 2023 et 2024 d'assurer des prix compétitifs au syndicat d'énergie de la Vienne pour ses C5 en l'occurrence, c'est bien parce que l'on

met dans le sourcing le premier parc éolien construit dans la Vienne il y a plus de 15 ans et qui avait fait l'objet d'une décision d'investissement historique des élus. On voit que nous sommes arrivés à un moment où il y a un retour de la valeur au territoire et nous parvenons à faire cette boucle locale sur la production. Ce que l'on a fait une fois, on va le démultiplier dans les années à venir, parce que c'est le seul modèle. Le problème, c'est pour celui qui n'a pas de production d'énergie renouvelable.

Stéphane ANDRIEU

Bonjour à tous, je suis délégué général du syndicat des ELD gazières, le SPEGNN. J'avais une remarque : l'actualité accapare beaucoup cette table ronde. Même si cela concerne tous les acteurs, on peut dire que les ELD ou les ELE sont peut-être dans une position plus propice pour passer cette crise, ne serait-ce que par leur solidité financière historique, ce qui n'est pas le cas de tous les acteurs, que ce soit de purs producteurs ou de purs fournisseurs. Je pense qu'il y a aussi des forces financières également au sein des ELD. Ma question porte plus sur le sujet de la table ronde qui est l'avenir des ELD à l'horizon de 2030. Alors certes, il faut passer 2022, 2023 et 2024, mais, en 2030, il y aura peut-être un autre sujet dont on entend parler un peu partout, c'est l'hydrogène. Nous en avons très peu parlé ici, même si Martine MACK l'a évoqué en introduction. Finalement, quelle est la place des ELD dans ce vecteur énergétique ? Vous, en tant qu'opérateurs, est-ce que 2030 c'est trop tôt ? Peut-être pas, vu qu'il y a déjà des projets. J'ai aussi une question pour Gert de BLOCK sur le cadre européen qui, je crois, est en construction sur l'hydrogène. Est-ce que des distributeurs d'électricité et de gaz, des fournisseurs d'électricité et de gaz pourront à l'avenir être aussi distributeurs et fournisseurs d'hydrogène et producteurs d'hydrogène ? Ce sont, bien évidemment, tous les sujets de séparation juridique et patrimoniale qui se discutent...

Carine ROCCHESANI

On pourrait faire une table ronde entière sur le sujet de l'hydrogène. Là, ce n'est pas le cœur du sujet, mais nous allons vous répondre de façon synthétique. C'est un vrai sujet.

Martine MACK

2030, ce n'est pas trop tôt pour l'hydrogène. Aujourd'hui, je suis deux projets, un qui est très innovant,

l'autre qui va être une énorme production d'hydrogène sur le port autonome de Strasbourg. L'hydrogène va sortir, c'est sûr et certain. Je suis atterrée, pour ne pas dire consternée, que la question de la distribution d'hydrogène - et je pense que Gert de BLOCK complètera -, ne soit pas traitée au bon niveau, parce que, semble-t-il, pour transporter de l'hydrogène, il faut être transporteur et qu'a priori ma gentille grosse production d'hydrogène sur le port autonome de Strasbourg va amener son hydrogène à des entreprises qui sont déjà sur les rangs en tant que clients, et au premier rang desquels figurera la compagnie des transports strasbourgeois. Il faudra donc bien disposer d'un tuyau. Alors, j'ai une seule certitude, c'est que le monde économique a horreur du vide. Donc soit à un moment les ELD et leurs dignes représentants, s'emparent du sujet et discutent avec le ministère pour que la distribution d'hydrogène ne soit plus un gros mot, ou bien les tuyaux vont être posés et ce sera quelqu'un d'autre qui les exploitera. Certes, c'est un gaz, il est dangereux, comme tous les autres gaz, mais le champ de dangerosité est connu, on sait le gérer, donc, pour répondre à la question : physiquement l'hydrogène va sortir en 2030. Les ELD doivent-elles être présentes ? Je pense que oui, je pense que les collectivités doivent s'en préoccuper aussi, puisque, aujourd'hui, elles ont leur gentil petit contrat de concession gaz, avec le gaz naturel, le biométhane, etc., mais quid de l'hydrogène demain, si elles ne veulent pas voir apparaître des tuyaux un peu partout dans leurs chaussées ? C'est un vrai sujet juridique, et je pense qu'il faut que l'on s'y intéresse, parce que la production, elle, va sortir.

Gert de BLOCK

À la question y a-t-il une place pour des GRD⁸ à l'hydrogène ? La réponse est non. La Commission européenne dit « Non, pas question ! ». Dans la proposition initiale de la Commission européenne - la directive gaz est sur la table -, tout a été fait dans ce texte pour rendre impossible à un GRD gaz d'évoluer vers un GRD mixte gaz/hydrogène en imposant des règles de séparation de propriété entre l'activité gaz et l'activité hydrogène. Mais en général la position consiste à considérer que l'hydrogène est du champagne et que le champagne c'est uniquement pour les industriels, pas pour les citoyens. Je simplifie un peu, mais cela revient à cela. Il est dit que l'hydrogène est un produit rare qu'il faut utiliser aux endroits où l'électrification est impossible et donc il n'y aura que des transporteurs d'hydrogène qui connecteront des importations d'hydrogène à des ports ou à des zones industrielles et donc il est défendu, pour le moment, dans

les textes, de faire un mélange de gaz naturel et d'hydrogène et il est interdit d'utiliser l'hydrogène pour des consommateurs finaux pour le chauffage. Pour vous donner simplement des exemples, des définitions ont même été créées : « gaz naturel égale gaz renouvelable », c'est la définition de la Commission européenne. C'est plein de propositions idiotes, mais avec un seul objectif : éviter que les GRD gaz puissent évoluer vers le gaz hydrogène. Évidemment on essaie de résoudre le problème, mais le point de départ est dramatique. Et pourquoi ? La raison réside dans la bataille pour le marché du chauffage. C'est un marché énorme en Europe, on essaie de remplacer toutes les molécules par des électrons, point ! Et c'est dans tous les secteurs, pas seulement le renouvelable avec les éoliennes, le solaire... mais également le nucléaire, les pompes à chaleur... Des ONG avec un budget annuel de 100 millions d'euros sont financées par des capitaux privés américains. On ne parle pas d'intérêt climatique, on parle d'intérêts industriels et géopolitiques qui ont pour objet d'effacer les molécules. Au Parlement européen, on a déjà su adapter les définitions. Il existe maintenant une définition « Distributeur d'hydrogène », pour laquelle nous avons fait supprimer la séparation obligée entre les sociétés de distribution de gaz et de distribution d'hydrogène, donc au niveau structurel cela évolue bien. Il existe un accord entre les grands groupes politiques au Parlement européen, donc cela devrait normalement passer, mais la position de la Commission européenne demeure dans le refus d'en connaître sur l'utilisation de l'hydrogène, mais, comme d'autre part, la Commission européenne n'a jamais voulu de tarif régulé, mais qu'ils existent toujours et que l'on voit que cela fonctionne, je vous dirais d'avancer simplement avec tous les projets d'hydrogène dont vous aurez besoin et où il y a un potentiel local. En hydrogène, tous les *Power-to-Gas electrolyzers* sont maintenant d'une petite taille, ce qui permet des projets locaux, mais pas à grande échelle comme le prévoient les grands plans avec les transporteurs. De facto, nous sommes plutôt sur l'approche distribution que sur l'approche transport. Le point de départ était absolument problématique, mais on évolue petit à petit dans la bonne direction. Peut-être que la crise actuelle peut aussi nous aider dans cette direction, car nous avons besoin de chaque molécule pour chauffer la maison et que nous n'aurons plus le luxe de dire que l'on va détruire toute l'infrastructure gazière parce que l'on veut autre chose.

Carine ROCCHESANI

Mais Martine MACK n'est pas d'accord.

Martine MACK

Si, je suis d'accord, je voulais juste illustrer. Le monde économique est déjà parti de toute façon. Les chaudières de demain acceptent 100 % d'hydrogène, il n'y a pas de débat. Le monde économique s'est donc mis en marche indépendamment de ce que peuvent penser les bureaucrates et les technocrates de Bruxelles. Et je pense que ce que n'a pas vu complètement Bruxelles, c'est qu'en France et en Europe tous sont très attachés à la qualité de l'air qui est un vrai problème pour les grandes villes. Le GNV⁹ n'a pas trop la cote en ce moment. De plus en plus de collectivités commencent à penser à l'hydrogène, elles commencent à sortir la calculatrice en se disant que finalement, l'hydrogène à ce prix-là, ce n'est pas si mal par rapport au gaz naturel. Il faut que les constructeurs suivent, mais les constructeurs suivent en Asie et en Amérique. Donc je pense que le monde économique, globalement, à l'échelle internationale, s'est mis en route. L'économie de l'hydrogène s'est mise en route. Là où je suis d'accord avec vous, c'est que Bruxelles va certainement laisser tomber petit à petit ses appréhensions et sa conception du champagne et accepter que nous, les pauvres bouseux, qui a priori ne faisons que du crémant, ayons des tuyaux qui servent au champagne demain. Je suis assez confiante.

Carine ROCCHESANI

**QUELLE BELLE IMAGE AVANT LE COCKTAIL DE CE SOIR !
COMME IL N'Y A PAS D'AUTRES QUESTIONS DANS LA
SALLE, FRÉDÉRIC BOUVIER, JUSTE UN MOT SUR LA
PLATEFORME 2030 ET PEUT-ÊTRE UN APPEL À LA
PARTICIPATION AU GROUPE DE TRAVAIL SUR TOUS CES
SUJETS QUI FLEURISSENT AU SEIN DE LA PLATEFORME.**

Frédéric BOUVIER

Il y a un peu plus d'un an, au sein de notre syndicat, nous avons décidé de viser l'horizon 2030, ce n'est pas 1946, même si 1946 c'était quand même bien, sinon il n'y aurait pas 2030 et puis, d'ailleurs, il fallait aussi 1908 avant 1946, etc. L'histoire est importante, nous sommes fidèles à notre patrimoine, fidèles à ce que nous sommes, mais l'avenir, c'est encore mieux. Et nous avons plein d'idées. Nous avons donc considéré que nous devons formaliser cela et avons décidé de créer collectivement une plateforme qui positionne

le modèle d'entreprise locale d'énergies. Notre conviction, c'est que ces entreprises locales d'énergies sont un formidable atout pour réussir cette transition énergétique dans les territoires. Et réussir cette transition énergétique nécessite d'être présents sur toute cette chaîne de valeur de l'énergie, d'être capables d'emmener autour des projets une somme de parties prenantes locales qui sont des parties prenantes institutionnelles publiques, des parties prenantes privées, des intérêts économiques, des habitants, des citoyens. Et plutôt qu'un caillou dans la chaussure, nous sommes un atout dans un système énergétique multiacteurs, multivecteurs, multiénergies, multiterritoires, à la fois un système national, mais aussi un système national qui construit des solutions locales très décentralisées sans jamais créer des îles, évidemment. Et l'enjeu de la péréquation, l'enjeu du collectif et l'enjeu du national ne sont jamais oubliés. Donc, les entreprises locales d'énergies d'aujourd'hui sont sans doute aussi les opérateurs des boucles énergétiques locales de demain. Quand on maîtrise toutes ces compétences, on peut opérer des sujets d'autoconsommation collective à l'échelle, par exemple, d'un EPCI¹⁰. On va pouvoir construire des solutions avec des citoyens ; là où les citoyens refusent un projet éolien, parce que c'est un actif financier et pas un actif de transition énergétique, avec l'entreprise locale d'énergies si on démontre que cette éolienne vient apporter une énergie à 55 € du MGWh, compétitive avec l'ARENH¹¹ d'aujourd'hui et qui va nous permettre de ne pas être exposés à la même volatilité des marchés et donc de garantir dans un périmètre de quelques dizaines de kilomètres, parmi d'autres sources d'énergie, des prix compétitifs et bien là, c'est complètement différent, le regard des gens change complètement. Notre conviction - et c'est cela que nous avons formalisé - est celle-ci : nous, c'est certes l'histoire, mais c'est surtout le futur et c'est un atout pour les territoires qui sont dans cette salle. Je conclurai sur le mot que vous aviez employé au début : « Ce modèle, vous semblez y tenir. » Non, moi je ne tiens pas à ce modèle, ce sont les collectivités locales qui y tiennent, c'est le syndicat d'énergie de la Vienne, ce sont les 260 et quelques communes et la totalité des EPCI qui y tiennent, et les EPCI ou les communes de la Vienne qui ne sont pas fondatrices ou fondatrices de SORÉGIES ni directement autour de la table, aimeraient avoir un outil pareil, ils viennent nous chercher, on coconstruit avec des SEM¹² de production d'énergies renouvelables un peu partout en France. Et ce sont les élus, les collectivités locales qui décident si ce modèle a de la valeur ou pas et de fait, aujourd'hui, ils disent que cela a beaucoup de valeur, qu'il faut continuer, approfondir et aller encore plus loin.

10 - Établissements Publics de Coopération Intercommunale

11 - Accès Régulé à l'Énergie Nucléaire Historique

12 - Société d'Économie Mixte

Carine ROCCHESANI

XAVIER ROSEREN, POUR LE MOT DE LA FIN DE LA TABLE RONDE ?

Xavier ROSEREN

Je pense simplement, et là je suis un grand optimiste, que l'ensemble de ces entreprises sont au cœur de nos territoires et c'est pour cela que cela va continuer à fonctionner pendant de longues années ; et puis on voit très bien l'agilité de ces entreprises par rapport aux poids lourds du marché. Je suis très confiant, du moment qu'il y a un tout petit peu de régulation et qu'après on laisse faire les entreprises, ça va marcher.

Carine ROCCHESANI

Merci beaucoup, merci à tous les intervenants et au public d'avoir été présents.



SERVICES PUBLICS LOCAUX
DE L'ÉNERGIE, DE L'EAU,
DE L'ENVIRONNEMENT ET
DES E-COMMUNICATIONS

38^e Congrès FNCCR

DU 27 AU 29 SEPTEMBRE 2022
RENNES - BRETAGNE