

Groupe de Travail sur les Pertes

Synthèse du Benchmark

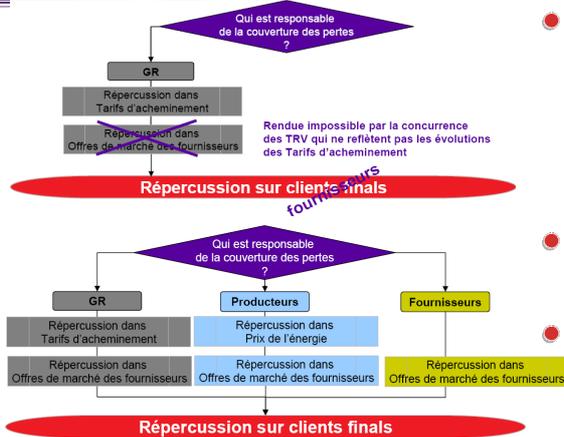
2 juin 2009

Synthèse du Benchmark : les pays retenus

● 14 pays retenus dans le Benchmark

- Allemagne
- Autriche
- Belgique
- Espagne
- Finlande
- France
- Grèce
- Italie
- Norvège
- Pays-Bas
- Portugal
- Royaume-Uni
- Suède
- Suisse

Répercussion du *coût/risque* imposé par le marché : Le cas Français ... bien particulier !



- La présence de TRV ne tenant pas compte de l'évolution des tarifs d'acheminement est un cas unique en Europe.

- La question « qui supporte les coûts ? » ne se pose pas ailleurs qu'en France.
- Généralement, ce sont les clients finaux qui supportent le coût des pertes (répercussion via le fournisseur)



Les expériences se différencient par le délai de répercussion imposé par le mode de régulation

3

Synthèse du Benchmark : les constats

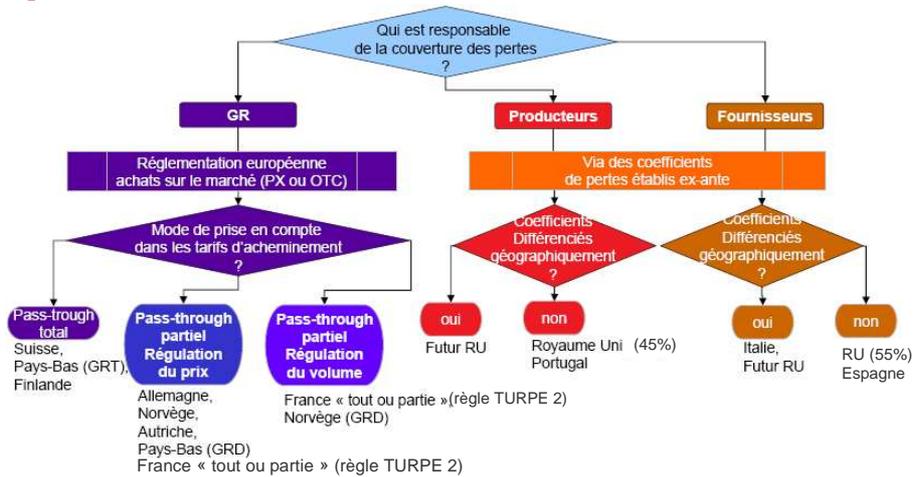
- Dans 9 cas, la responsabilité des pertes incombe entièrement (France, Suisse, Allemagne, Pays-Bas, Suède, Autriche, Finlande, Norvège) ou en partie (Belgique) aux gestionnaires de réseaux
- Dont 4 (Autriche, Norvège, Allemagne, Pays-Bas (gestionnaires de réseaux de distribution)) sont en *pass-through* partiel (incitations sur les prix)
- Les gestionnaires de réseaux* achètent sur le marché au moyen d'appels d'offre (OTC) ou en intervenant directement sur le marché organisé

* Le régulateur Autrichien ne contrôle pas les procédures d'achat des gestionnaires de réseaux



4

Synthèse du Benchmark : les modèles



5

Modalités de *pass-through* partiel (1/2)

- Régulation incitative de type *price cap* :
Le risque lié aux achats de pertes est supporté par les gestionnaires de réseaux

Exemple Autrichien : le régulateur calcule un niveau de prix de remboursement pour l'année à venir basé sur le prix Futures

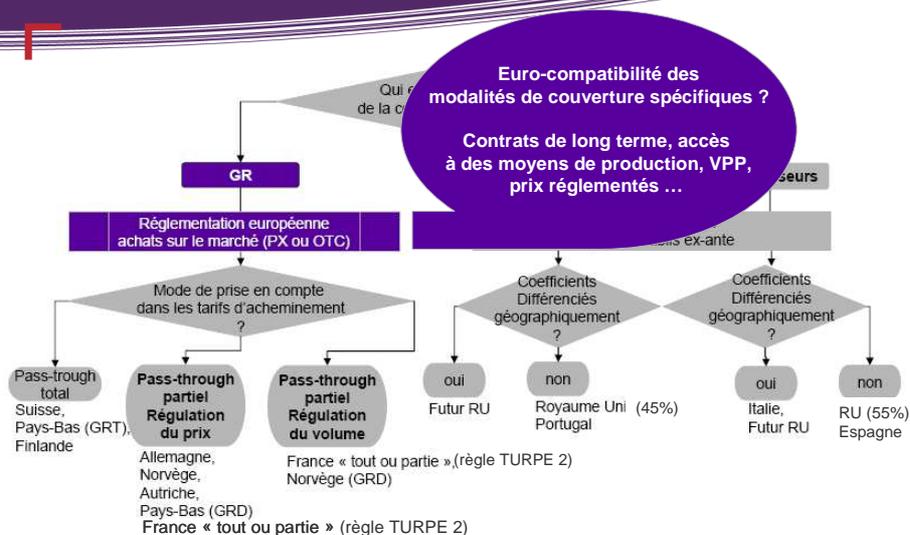
Exemple Allemand : le régulateur fixe ex-ante un niveau de prix de remboursement pour une période de 5 ans

6

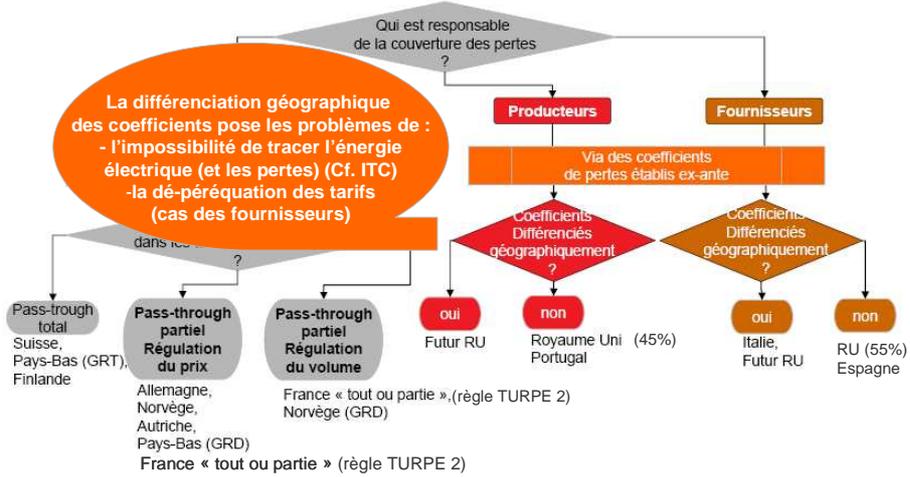
Modalités de *pass-through* partiel (2/2)

- Régulation incitative de type *Yardstick competition* :
Le risque lié aux achats de pertes est supporté par les **gestionnaires de réseaux**
Exemple Néerlandais : le prix de remboursement moyen est calculé pour couvrir entièrement les coûts des gestionnaires de réseaux de distribution. Les moins performants perçoivent moins que leurs coûts (malus), les plus performants perçoivent plus que leurs coûts (bonus).
- Régulation incitative de type *revenue cap* :
Le risque lié aux achats de pertes est supporté par les **gestionnaires de réseaux** (incitation sur le prix et sur le volume).
Exemple Norvégien : le régulateur fixe ex-post une enveloppe de remboursement maximum pour l'année passée, calculée en multipliant le volume de pertes constaté mensuellement en Y-2 par un prix de marché calculé sur la base de la moyenne mensuelle du prix spot (Nord Pool Spot).

Synthèse du Benchmark : les questions soulevées (1/3)

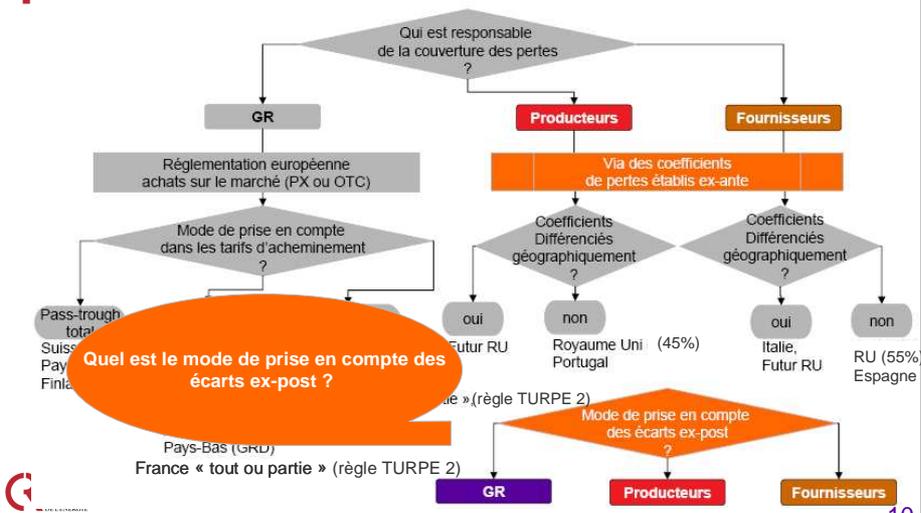


Synthèse du Benchmark : les questions soulevées (2/3)



9

Synthèse du Benchmark : les questions soulevées (3/3)



10

Annexe : l'exemple Anglais (1/2)

- GBSO (National Grid) détient, entretient et exploite le réseau de transport anglais.
- Les producteurs injectent un volume d'énergie supplémentaire exprimé en % de l'énergie vendue. Ce coefficient est indépendant de la situation géographique du producteur. Les producteurs injectent ainsi l'énergie nécessaire à la compensation des pertes sur les réseaux de transport et de distribution.
- Les producteurs sont rétribués par le GBSO pour ce volume supplémentaire à 55% du *Balancing Services Price (BSUoS price)* calculé par National Grid au pas demi-horaire. Les producteurs contribuent donc à la couverture de 45% du coût des pertes.

Annexe : l'exemple Anglais (2/2)

- Le volume de pertes que génère les soutirages sur le réseau de transport sont exprimés en % de l'énergie consommée par les clients des fournisseurs. Ce coefficient est indépendant de la situation géographique du soutirage.
- Les fournisseurs rétribuent le GBSO pour le volume de pertes à 55% du *BSUoS price*. Les fournisseurs contribuent donc à la couverture de 55% du coût des pertes.
- Les gestionnaires de réseaux sont incités en volume (fourchette) et en prix (*revenu cap*)