

Accès Régulé à l'Énergie Nucléaire Histoire (ARENH) Note de position commune – A.N.O.D.E

Le 25 mars 2011

Faisant suite aux nombreux débats et récentes déclarations concernant l'ARENH, les fournisseurs alternatifs réunis au sein de l'A.N.O.D.E tiennent à rappeler les éléments suivants :

L'ARENH doit être avant tout un facteur de développement de la concurrence sur l'ensemble des segments de clientèle : sur le segment des clients de puissance ≤ 36 kVA (marché de masse), l'ARENH doit amener à la création d'un espace économique permettant une concurrence effective

Au-delà des querelles de chiffres sur le niveau de prix de l'ARENH, l'essentiel pour un fournisseur alternatif adressant le marché de masse est l'espace économique entre le coût d'achat de l'électricité en gros et le prix de vente au détail aux clients finals, assurant ou non la pérennité de son activité.

- Le prix de vente de l'électricité aux clients des fournisseurs alternatifs dépend directement du niveau des tarifs réglementés d'EDF, car il constitue la référence incontournable. Notons que depuis l'ouverture du marché à la concurrence, les fournisseurs alternatifs ont proposé des offres de prix inférieures au tarif réglementé. Pour cela ils ont dû investir au bénéfice de leurs clients qui ont ainsi directement profité de l'ouverture du marché à la concurrence.
- Le coût de revient de l'électricité dépendra des éléments suivants : quantité d'ARENH par client, forme et prix du produit ARENH, conditions financières d'accès et risques de pénalités...

Ainsi, l'espace économique permettant une concurrence effective ne peut pas être défini par le seul prix de l'ARENH même si ce dernier en constitue un élément important. En revanche, si les modalités de l'ARENH ne permettent pas la création d'un tel espace économique, les fournisseurs alternatifs ne seront en mesure de couvrir durablement leurs coûts et la concurrence ne pourra pas exister pour la clientèle **de puissance ≤ 36 kVA**. Celle-ci ne pourrait alors plus bénéficier des avantages de la concurrence, aussi bien en termes de compétitivité que d'innovations (nouvelles offres, nouveaux services...).

La loi NOME et ses décrets d'application donnent les outils nécessaires à une concurrence effective sur tous les segments de clientèle même avec un prix unique de l'ARENH

Si la loi fige la cohérence avec le TaRTAM comme référence pour déterminer un prix unique de l'ARENH s'appliquant sur l'ensemble des segments de clientèle, les pouvoirs publics disposent de marges de manœuvre permettant l'établissement d'une concurrence effective au bénéfice des petits clients. En effet, la loi déjà votée et les textes réglementaires en cours de préparation établissent une différenciation initiale entre deux produits distincts destinés aux petits clients d'une part et aux plus gros consommateurs d'autre part.

La mise en place de cette différenciation ne peut s'expliquer que par la volonté de faire profiter à tous les segments de clientèle (y compris les petits clients) des bénéfices de la concurrence. Par conséquent, les modalités d'attribution et la forme du produit destiné aux petits clients doivent impérativement aboutir à la création de l'espace économique permettant une concurrence effective sur ce segment de marché.

Dans cet objectif, les solutions suivantes peuvent être mises en œuvre :

- Une répercussion de la totalité du bénéfice de la modulation du parc nucléaire dans la forme du produit ARENH destiné aux petits clients

- Des contraintes d'accès à l'ARENH réduites au strict nécessaire : mêmes garanties financières que celles imposées aux différents segments de marché de clients finaux par EDF, délais de paiement conformes à la pratique du marché, tolérances de prévision adaptées aux spécificités de la consommation des petits clients
- Enfin et surtout, une quantité d'ARENH par client différenciée par segment de clientèle, afin de maximiser le taux d'ARENH dans l'approvisionnement des petits clients

Le niveau du prix de l'ARENH et le niveau du prix des tarifs réglementés doivent être mis en cohérence. Ce n'est pas la concurrence qui est à l'origine d'une augmentation éventuelle des tarifs réglementés, mais les besoins d'investissements

Le niveau du prix de l'ARENH et le niveau des tarifs réglementés doivent in fine permettre de couvrir les coûts de production et d'exploitation du parc électronucléaire français. En effet, ils seront les deux composantes essentielles des revenus qui couvriront les charges de ce parc de production. Ils doivent donc être par nature nécessairement cohérents, ce qui nécessite qu'ils évoluent de concert pour converger pendant une période de transition fixée par la loi jusque fin 2015.

Il existe une telle campagne diffamatoire contre l'ouverture à la concurrence qu'on peut lire simultanément dans le même journal des arguments totalement contradictoires comme :

- Si le prix de l'ARENH est élevé, les tarifs réglementés devront augmenter pour que les fournisseurs alternatifs puissent être compétitifs
- Si le prix de l'ARENH est bas, les tarifs réglementés devront augmenter pour compenser le manque à gagner pour EDF

La réalité est toute autre :

- le niveau de l'ARENH doit couvrir les coûts de la filière nucléaire : il n'y aura donc aucun manque à gagner à compenser.
- Tous les consommateurs, qu'ils soient clients au tarif réglementé ou alimentés par des fournisseurs bénéficiant de l'ARENH, doivent contribuer de manière équivalente au financement du parc nucléaire.

Ainsi, seule la nécessité d'investir à nouveau massivement dans la maintenance et la sûreté du parc nucléaire français peut justifier une hausse des tarifs réglementés. Cette hausse éventuelle n'a donc aucun lien ni avec la mise en place du dispositif d'ARENH ni avec l'ouverture à la concurrence qui reste toujours porteuse de compétitivité et d'innovation.

En particulier, si les événements actuels de la centrale de Fukushima au Japon devaient justifier des investissements supplémentaires pour renforcer encore la sécurité des centrales françaises, il apparaît clair que le prix de l'ARENH et les tarifs réglementés devraient être révisés à la hausse de manière concomitante.

Le dispositif ARENH doit être mis en œuvre dans les meilleurs délais pour le marché de masse

Rappelons que les conditions actuelles d'approvisionnement des fournisseurs alternatifs sur le marché de masse ne leur permettent pas de couvrir leurs coûts de manière durable. Depuis juillet 2007 ils fournissent des efforts considérables pour servir leur parc de clientèle. Il est donc urgent que le dispositif ARENH soit mis en œuvre pour les fournisseurs alimentant des clients de puissance ≤ 36 kVA. La date du 1^{er} juillet 2011 ne peut plus être repoussée pour ce segment de clientèle.

