



REPÉRAGES Événement

492

contrats de concession électrique sont recensés. Parmi eux, 51 ont été signés avec des syndicats départementaux, 100 avec d'autres intercommunalités infradépartementales ou supradépartementales (tel le Sipperec) et 341 signés directement avec des communes.

250 M€

C'est le montant des redevances qu'Enedis va verser chaque année aux collectivités, pour exercer leur pouvoir de contrôle et réaliser des investissements.



Les communes ont difficilement voix au chapitre concernant la nature et le montant des investissements sur leurs réseaux.

Energie

Les collectivités engagent un bras de fer avec Enedis

Près de 500 contrats de concession électrique vont arriver à échéance dans les années à venir. L'occasion pour les collectivités menant une politique énergétique ambitieuse de reprendre la main sur la gestion de leur réseau de distribution.

Qui sait, aujourd'hui, que les réseaux de distribution électrique appartiennent aux collectivités? Peu de monde. Un constat révélateur de la position de force d'EDF et de sa filiale Enedis, qui bénéficient d'un monopole sur 95% du territoire. Certes, ce système permet d'avoir un coût identique partout en France, Enedis étant le garant de la péréquation entre les concessions qui gagnent de l'argent – plutôt en milieu urbain – et celles qui en perdent. Mais il pose aussi question, les collectivités ayant difficilement voix au chapitre quand il s'agit de décider de la nature et du montant des investissements ou d'obtenir des informations sur

leurs concessions. Sans parler des bénéfices considérables réalisés par Enedis (lire ci-dessus).

Si la situation a longtemps convenu à tous les acteurs, elle est de plus en plus contestée. Et, dans le sillage de la transition énergétique, les élus ont en effet conscience que les réseaux d'électricité, gaz et chaleur vont jouer un rôle prépondérant dans les politiques énergétiques ambitieuses qu'ils veulent mener localement.

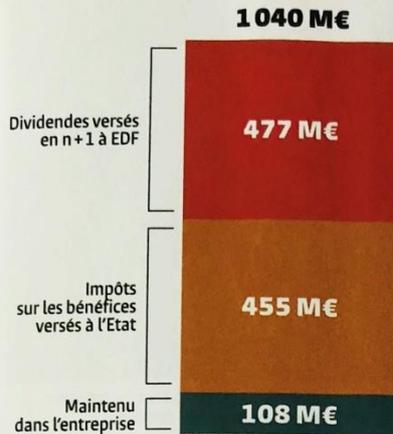
LA FIN DES CONTRATS APPROCHE

Il est donc primordial pour eux de reprendre la main sur la gestion de ces réseaux et de profiter du moment clé que constitue l'arrivée à échéance prochaine des contrats de concession électrique. Sachant que la négociation d'un nouveau contrat dure en général entre douze et dix-huit mois, et que la majorité d'entre eux prendront fin autour de 2021, c'est aujourd'hui qu'il faut préparer cette phase intense de dialogue. Pour servir de base de négociation, un nouveau



ENEDIS, UNE MACHINE À CASH

Répartition du résultat moyen d'ERDF de 2013 à 2015 (ERDF est devenu Enedis en 2016)



Avec un chiffre d'affaires net d'environ 10 Md€, Enedis génère plus de 1 Md€ de résultat courant. EDF touche de confortables dividendes (659 M€ en 2017, selon « Les Echos ») et profite de la santé de sa filiale pour bénéficier de taux d'emprunt favorables. L'Etat est aussi le grand gagnant, grâce aux impôts payés par Enedis.

Source : cabinet Michel Klopfer.

Après l'électricité, le gaz

Début juin, les représentants des associations FNCCR et France Urbaine ont engagé un long travail de coconstruction avec GRDF, leur concessionnaire pour les réseaux de distribution de gaz. GRDF bénéficie, comme Enedis, d'un monopole sur 95 % du territoire. L'objectif est d'établir un nouveau modèle de cahier des charges applicable au renouvellement des contrats de concession de gaz – qui se fera au fil du temps, avec un pic en 2023. Les sujets abordés concernent notamment le besoin de partage d'informations à l'échelle de la concession et une gouvernance plus équilibrée entre concessionnaire et autorité concédante. Les élus d'une dizaine de collectivités concédantes – Sigeif (Ile-de-France), syndicat d'énergie du Cher... – y participent.

modèle de contrat a été élaboré par EDF, Enedis, la Fédération nationale des collectivités concédantes et régies (FNCCR) et l'association France Urbaine qui s'est fait – non sans mal – une place dans le débat. Commencées en 2015, les négociations nationales ont été longues, parfois houleuses, mais ont abouti à l'adoption d'un contrat type fin 2017.

Pour Philippe Angotti, délégué adjoint de France Urbaine, ce nouveau document « ne constitue pas une révolution ». Christian Escallier, directeur général du cabinet de consultants Klopfer, juge même qu'il est « trop en faveur d'EDF et d'Enedis ». Plus pragmatique, Pascal Sokoloff, directeur général de la FNCCR, relève « des avancées significatives, avec des procédures de programmation qui n'existaient pas auparavant et qui vont permettre de construire une vision commune ». Deux éléments nouveaux sont en effet à élaborer conjointement par le concessionnaire et son autorité concédante: le schéma directeur des investissements (SDI) et la programmation pluriannuelle des investissements (PPI). Mais avant d'en arriver là, la première étape consiste à réaliser un diagnostic commun sur l'état de la concession. « Il est important que les représentants des collectivités se préparent en amont, en allant sur le terrain, en se

l'appropriant, avant d'ouvrir le débat avec Enedis. Et il faut prendre soin d'être celui qui tient le crayon », explique un consultant qui requiert l'anonymat.

Point important: ce diagnostic va obliger à un partage d'informations. « Jusqu'ici, nous avions de grandes difficultés à obtenir les vrais chiffres concernant notre contrat, du fait d'un manque de volonté certain, mais aussi du poids de l'histoire, car Enedis ne faisait pas de gestion à l'échelle de la concession », explique Jean-Patrick Masson, adjoint au maire (PS) de Dijon, chargé du dossier pour la métropole. En effet, un grand nombre de biens (environ 20%, selon Enedis) étaient gérés à l'échelon national, avec des clés de répartitions pour chaque concession.

Chez Enedis, on reconnaît que cela va changer la façon de travailler. Stephan Pagès, son directeur national « concessions et territoires », explique: « Nous œuvrons depuis des années à améliorer les informations vers les concédants. Mais il faut aller plus loin. L'inventaire détaillé et localisé va dans ce sens, visant à localiser, à l'avenir, l'ensemble des biens qui, jusqu'à présent, étaient gérés en masse. »

DISPOSITIF DE PÉNALITÉS

Ce diagnostic en poche, il faut ensuite construire un SDI, bâti sur une durée longue. « C'est le principal élément de négociation locale, même si, in fine, c'est Enedis qui décide », estime Christian Escallier. Il sera ensuite décliné en une PPI, sur une durée de l'ordre de quatre ans. Nouveauté: un dis- ○●●

Négociation

Le principal élément de négociation est le schéma directeur des investissements, même si, in fine, « c'est Enedis qui décide », selon Christian Escallier, du cabinet Klopfer.



TÉMOIGNAGE

« Nous avons déjà établi un dialogue constructif après la tempête Xynthia »

« Dès la validation du nouveau cahier des charges par la FNCCR, en mai 2017, j'ai entamé des discussions locales avec Enedis. Il fallait que nous aboutissions fin 2017, sous peine de perdre un million d'euros de redevance (sur un total de 2,5 millions). Les négociations se sont bien passées car nous avons déjà établi un dialogue constructif après la tempête Xynthia pour bâtir une programmation pluriannuelle des investissements. Dans d'autres territoires, c'est plus tendu. Nous avons pris la maîtrise d'ouvrage pour les petites opérations de raccordement car, même s'il s'agit d'un travail compliqué, cela nous donne plus de visibilité sur le territoire. En fin d'année, nous avons été les premiers à signer le contrat, avec application au 1^{er} janvier 2018, ainsi qu'une clause d'intégration automatique par avenant des avancées nationales. Nous avons signé pour trente ans, mais savons qu'il y aura des changements majeurs dans dix ans et sans doute des évolutions législatives. »



AYMAR DE GERMAY, maire (DVD) de Marmagne et président du syndicat départemental d'énergie du Cher (290 communes, 309 000 hab.)

●○◇ positif de pénalités a été mis en place en cas d'investissements non réalisés, mais il reste « trop peu dissuasif », selon Christian Escallier.

Sans doute ces deux éléments (SDI et PPI) vont-ils cristalliser les enjeux de la négociation. « Pour faire bouger Enedis, il va falloir un peu montrer les dents », estime Philippe Angotti. Même constat de la part de Celia Blauel, adjointe à la maire (PS) de Paris, chargée du dossier, qui évoque des discussions animées, où le ton monte assez haut. « On veut comprendre les choix d'investissements, pourquoi on fait telle ou telle chose. Vouloir n'est pas forcément réussir. C'est même parfois une galère sans nom », déplore-t-elle. « Tout dépend des interlocuteurs que l'on a en face: il y a vraiment ceux de la vieille école et ceux qui ont mieux compris que le monde avait changé », complète Jean-Patrick Masson.

LA BATAILLE PROMET D'ÊTRE RUDE

Les collectivités reprochent souvent à l'opérateur national de privilégier le curatif au préventif, autrement dit, de ne réparer que ce qui casse. « De ce fait, il sera difficile d'avoir un schéma chiffré, documenté, de sortir des notions vagues et d'obtenir d'Enedis qu'il s'engage sur des renouvellements au-delà des casses », confirme notre expert consultant.

Autre élément à la source de tensions: les 9 milliards d'euros qu'Enedis a provisionnés pour le renouvellement des réseaux, mais qu'il n'a pas utilisés dans le cadre de ces contrats. Lors des négociations sur le

nouveau modèle de document, les collectivités ont renoncé au versement de cette somme en fin de contrat, principalement par crainte du risque que cela faisait peser sur le groupe EDF. Mais elles attendent que ces montants soient investis sur chaque concession, « sur une période limitée dans le temps », commente Christian Escallier. La bataille promet d'être rude.

Les collectivités reprochent à l'opérateur national de privilégier le curatif au préventif.

Quant à la durée du contrat, elle sera difficilement négociable. Enedis, qui craint toujours pour la fin de son monopole, pousse à aller jusqu'à trente ans. Il a prévu d'attribuer une bonification des redevances versées aux collectivités en fonction de cette durée et s'il signe rapidement. Sachant que ces redevances représentent une ressource importante pour les collectivités, avec une enveloppe totale annuelle de 250 millions d'euros, ce sera un levier important pour le concessionnaire dans les négociations, surtout auprès des syndicats d'électricité. Pour les grandes villes ou les métropoles, disposant de ressources plus variées, il sera possible de résister à cet appât et de privilégier, par exemple, une durée plus courte. Ce qui serait beaucoup plus logique, car s'engager à aussi long terme n'a pas de sens, au regard des profondes évolutions que ces réseaux vont connaître, ne serait-ce que sur dix ans. ●

Arnaud Garrigues

