

## SOUVENT VERT PÂLE

Il n'est pas simple de juger de la qualité écologique des offres d'électricité "verte", car cela exige de comprendre le mécanisme qui permet à des fournisseurs d'en vendre sans l'avoir eux-mêmes produite.

Lorsqu'il est devenu possible de choisir un autre fournisseur d'électricité qu'EDF, à partir de juillet 2007, on a vu fleurir chez la jeune concurrence une batterie d'offres commerciales destinées à se différencier de l'opérateur historique. Les offres dites "vertes" y ont pris une place importante, alors que le public devenait plus sensible à l'écologie.

### Un flux immatériel

Cependant, ce marché de l'énergie écolo est propice à des ambiguïtés, favorisées par l'éclatement des métiers (voir *Repères page 100*) et par la nature même de l'électricité. C'est un flux immatériel, il n'existe pas d'électrons "éoliens" ou "solaires" livrables à domi-

cile. Ce qui caractérise la réalité de l'électricité verte, c'est l'existence, quelque part, d'un producteur injectant dans le réseau du courant issu d'une installation à énergie renouvelable : éoliennes, panneaux photovoltaïques, turbine hydraulique, centrale à biomasse, à énergie marine, géothermique, etc.

### Producteur ou revendeur

Deux solutions s'offrent au fournisseur : soit il est lui-même producteur d'électricité renouvelable ; soit il est simple revendeur d'électricité, et il lui faut alors passer par des certificats "verts". Il s'agit d'un système de garantie d'origine : un organisme qui effectue des vérifications *in situ* délivre aux producteurs d'électricité renouvelable (qui en font la demande) des certificats – un par mégawattheure injecté sur le réseau –, qu'ils peuvent vendre aux fournisseurs à des prix négociés librement.

Les certificats "hydraulique", issus d'installations souvent amorties depuis longtemps, sont meilleur marché que ceux qui sont émis pour une centrale photovoltaïque, aux coûts de production bien plus importants. Les fournisseurs d'offres vertes s'adressent donc très généralement en priorité aux producteurs hydrauliques à l'heure de faire leurs acquisitions de certificats verts. Et il est bien rare que l'origine soit spécifiée (hydraulique déjà amorti ? Éolien ou solaire nouvellement mis en service ?). Ces certificats sont détruits après consommation. Le tarif de ces offres

Il est aujourd'hui possible d'opter pour un fournisseur qui favorise les énergies renouvelables, comme l'éolien.



K. H. HAENEL/AGEFOTOSTOCK

## PETIT GLOSSAIRE ÉLECTRIQUE

>>> L'ouverture du marché de l'électricité nous a familiarisés avec des opérateurs assurant différentes fonctions, autrefois réunies sous l'étiquette EDF.

> Producteur : propriétaire d'une installation produisant de l'électricité (renouvelable, nucléaire, fos-

sile) généralement vendue au distributeur local.

> Distributeur : entreprise acheminant de l'électricité jusqu'au consommateur final, via un réseau à sa charge, dont elle assure l'accès aux producteurs et aux consommateurs sans discrimination. La

principale est ERDF (filiale à 100 % EDF), pour environ 95 % de la population. Environ 5 % ont affaire à des distributeurs locaux.

> Fournisseur : entité vendant à un consommateur final de l'électricité qu'elle a produite ou achetée à un producteur à un prix de gros.

vertes est en général plus élevé (mais pas toujours) que celui des offres classiques, car le fournisseur y inclut le coût des certificats verts.

### Un achat en direct

Si le nombre des clients intéressés augmente, on peut s'attendre à un accroissement de la production renouvelable sur le réseau. Cependant, l'option la plus franche et la plus efficace, pour un fournisseur désireux d'agir activement au développement des énergies propres, consiste à favoriser lui-même des installations renouvelables, sans l'intermédiation des certificats verts, par l'achat direct de leur électricité, l'acquisition de parts de capital, etc.

À ce jour, un seul fournisseur en France a choisi exclusivement cette dernière voie : Enercoop. Cette entreprise coopérative « 100 % électricité verte » achète directement ses mégawattheures à des petits producteurs œuvrant dans le solaire, l'éolien, la petite hydraulique et le biogaz.

Le kilowattheure vert d'Enercoop est plus cher que celui de la concurrence. Il est en effet plus coûteux de l'acheter directement à un producteur que d'acquiescer des certificats verts.

### Trop peu d'informations

Il est important de comprendre cette mécanique générale pour apprécier la qualité réelle des offres vertes des fournisseurs, au nombre de sept (en juillet 2012) : Alterna, Direct Energie, Dolce Vita (GDF-Suez), Enercoop, Énergem, Lampiris et Planète Oui.

Le comparateur d'offres de la Commission de régulation de l'énergie (Energie-info.fr) ne fait pas apparaître Enercoop, à la demande de ce dernier : il est systématiquement désavantagé par ces calculateurs, qui valorisent surtout des hiérarchies basées sur les prix. On ne trouvera donc rien sur la valeur écologique du kilowattheure (ce que l'on pourrait attendre d'un comparateur d'offres vertes !) : émissions de CO<sub>2</sub>, appui au développement des renouvelables...

### Les bonnes questions

Voici quelques réflexes à acquérir et quelques questions à se poser, dont vous n'obtiendrez pas forcément la réponse sur les sites.

▀ Prêtez attention aux termes précis utilisés dans les offres. Il est fréquent que le discours "écolovertueux" cherche à masquer, sur le fond, une démarche commerciale très basique et "écolominimaliste" de la part du fournisseur.

▀ D'où provient l'électricité verte ? Si aucune filière n'est spécifiée, il s'agit probablement d'hydraulique "tout venant", via des certificats verts.

▀ Le fournisseur la garantit-il via des certificats verts ? Il est à peu près certain que c'est le cas s'il ne spécifie pas qu'il l'achète à des producteurs d'énergie renouvelable.

▀ Ne vous laissez pas bercer par de longues pages à la gloire des énergies vertes : les plus dithyrambiques visent souvent à induire que le fournisseur serait lui-même un producteur d'électricité renouvelable, surtout s'il ne dit pas grand-chose sur les kilowattheures verts qu'il veut vous vendre ! ■