

trois ans (scénario médian) le gisement d'économie d'énergie pour l'industrie, dont 53 TWh cumac en provenance de sites soumis à l'EU-ETS. « Il existe sans doute un potentiel sur ce segment, mais le cadre est trop restrictif », estime Sylvain Lagarde. En effet, le site doit être certifié Iso 50 001, la demande de CEE doit être faite dans le cadre d'opérations spécifiques et le temps de retour sur investissement doit être supérieur à trois ans, rappelle Jérémie Descours. « Il est un peu tôt. Il faudra attendre la fin de l'année pour voir si beaucoup d'opérations ont pu se monter », ajoute-t-il. Quant à la possibilité de cumuler CEE et aides du Fonds chaleur, « elle est limitée aux projets ayant des temps de retour de plus d'un an et demi. L'objectif est d'aller chercher les projets complexes comportant des coûts associés importants », précise Sylvain Lagarde. Selon Jérémie

Descours, seules les installations collectives ayant recours aux énergies renouvelables et de récupération pourraient en bénéficier.

La concertation pour la cinquième période des CEE (qui commence en janvier 2022) a été annoncée. Elle devrait démarrer ce printemps, pour aboutir à un projet à la mi-2020. Plusieurs éléments vont devoir être fixés, dont le niveau d'obligation annuelle et la durée de la période (trois, quatre ou cinq ans). « L'histoire du dispositif montre qu'il est important de maintenir un certain niveau d'obligation pour créer une certaine tension sur le marché et, *in fine*, une vraie incitation économique pour les bénéficiaires », estime Sylvain Lagarde. L'assiette des consommations sur laquelle les obligations reposent pourrait aussi être revue et étendue aux industriels.

La mobilité électrique, nouveau terrain de concurrence pour les fournisseurs

La dynamique de développement des véhicules électriques semble être lancée. Elle ouvre de nouvelles perspectives aux fournisseurs d'énergie.

« Autant de véhicules électriques particuliers ont été immatriculés en janvier 2020 que sur le premier trimestre 2019 ! », s'est réjouie, le 7 février, Cécile Goubet, déléguée générale d'Avere France. Dans son baromètre mensuel, cette association indique que plus de 11 800 véhicules légers électriques et 3800 hybrides rechargeables ont été mis sur la route début 2020 dans l'Hexagone. Les véhicules électrifiés ont représenté plus de 9 % des immatriculations, ce qui constitue un record. Déjà en 2019, la France avait enregistré 42 764 immatriculations, soit une hausse de 38 % par rapport à 2018. Cette performance est d'autant plus remarquable que le marché des voitures a été plutôt en recul l'année dernière. La France se place en quatrième position derrière l'Allemagne, les Pays-Bas et la Norvège, et juste devant le Royaume-Uni. Selon les chiffres de l'association des constructeurs

européens ACEA, près de 360 000 véhicules électriques ont été immatriculés en Europe en 2019, soit une hausse de 80 % par rapport à 2018. L'amélioration du maillage du territoire par des points de recharge joue en faveur du développement des véhicules électriques. En France, à fin janvier 2020, on comptait 29 598 points accessibles au public, qui ne représentent qu'environ 10 % des points de recharge, l'essentiel étant constitué par des stations à domicile et dans les entreprises.

Facteurs à l'origine de la dynamique

Dans son rapport intitulé « Le marché français de la voiture électrique et des services associés » publié en janvier 2020, Les Echos Etudes estime à plus de 40 %/an les perspectives moyennes de croissance du marché français des véhicules électriques particuliers, pour atteindre entre 300 000 et 420 000 voitures vendues en 2025. La croissance devrait s'accélérer sur la fin de la période 2018-2025. Plusieurs facteurs sont à l'origine de cette dynamique : la multiplication des lancements de nouveaux modèles ; la réduction des coûts de production des batteries et donc des véhicules ; et la réglementation de plus en plus stricte contre la pollution de l'air. Le chiffre d'affaires généré par les voitures particulières 100 %

électriques devrait être compris entre 8,5 et 12 milliards d'euros en 2025, estime Les Echos Etudes. Celui de l'installation des bornes électriques atteindrait entre 150 et 250 millions d'euros et celui de la vente d'électricité pour la recharge entre 300 et 600 millions d'euros. On comprend que le marché suscite l'intérêt de nombreux acteurs économiques.

Pour les fournisseurs d'électricité, les trois défis majeurs sont de proposer des offres dédiées, de développer une gamme de services liés à la mobilité électrique (installation de bornes de recharge, exploitation, etc.) et d'anticiper les modèles d'affaires de demain, souligne Les Echos Etudes. Les deux grands acteurs, EDF et Engie, sont en concurrence directe sur ce marché, en

France, comme dans d'autres pays européens tels que le Royaume-Uni, la Belgique et les Pays-Bas. Les deux groupes sont présents sur toute la chaîne (hormis la fabrication et l'assemblage des batteries, et la fabrication de véhicules électriques), depuis l'installation des bornes, leur exploitation, jusqu'à la fourniture de services et produits dérivés. Le 13 février, EDF a annoncé la co-acquisition avec Legal & General Capital de Pod Point, qui détient un important réseau de bornes de recharge à domicile, dans les entreprises et en accès public au Royaume-Uni. Engie avait aussi annoncé plusieurs partenariats et acquisitions en 2019. La bataille ne fait que commencer et, comme dans la fourniture d'énergie, les deux énergéticiens vont devoir compter avec les majors pétrolières telles que Shell ou Total.

Engie : changement de direction, pas de stratégie

Quelques jours après le départ d'Isabelle Kocher, la direction transitoire d'Engie a voulu se montrer soudée et rassurante lors de la présentation des résultats 2019 de l'entreprise.

Le 27 février, à Paris, Claire Waysand, directrice générale et secrétaire générale — qui codirige le groupe avec Judith Hartmann, DGA et directrice financière, et Paulo Almirante, DGA et directeur des opérations — a ainsi rappelé l'importance du gaz pour Engie, une énergie « essentielle pour la transition énergétique et au-delà ; facile à stocker et à transporter ». Elle a aussi indiqué ne pas souhaiter la cession des filiales infrastructures du groupe et que la loi Pacte « offrait des solutions type ouverture du capital », qui pourraient éventuellement être utilisées. Rien n'est cependant dans les tuyaux pour une baisse de la part d'Engie dans le capital de GRTgaz, a-t-elle précisé à un groupe de journalistes en marge de la conférence. Bref, la direction transitoire a délivré des messages de nature à rassurer les salariés du groupe, après une longue période de tensions autour du management de l'entreprise.

Doivent-ils s'en réjouir ? Si Jean-Pierre Clamadieu, président du conseil d'administration d'Engie, a assuré que « l'ambition stratégique du groupe restait inchangée », il a également indiqué que « le focus serait mis sur la création de valeur pour l'actionnaire », en introduction de la présentation des résultats. Sa priorité sera « d'aller plus fort et plus vite sur les métiers moteurs de croissance pour le groupe ». Bref, la « performance opérationnelle et financière » est à l'ordre du jour. La première mission de la codirection transitoire sera « d'établir et de mettre en œuvre une feuille de route pour simplifier, clarifier et renforcer le business model ». L'objectif, a précisé Jean-Pierre Clamadieu, est « de simplifier et clarifier un groupe qui est parfois perçu comme complexe et un peu lent dans les prises de décisions. Nous devons faire apparaître nos priorités plus clairement ». Engie va également poursuivre la sélection (lancée en février 2019) des zones géographiques où il souhaite rester présent et se renforcer.

Bons résultats en 2019

Pour 2019, Engie a présenté de bons résultats, meilleurs qu'attendu. Il affiche un Ebitda de 10,4 milliards d'euros en hausse organique de 8 % et un résultat opérationnel courant de 5,7 milliards d'euros, en hausse organique de 14 %. Cette croissance a été tirée par le nucléaire, le