

Compte rendu

Commission d'enquête relative aux coûts passés, présents et futurs de la filière nucléaire, à la durée d'exploitation des réacteurs et à divers aspects économiques et financiers de la production et de la commercialisation de l'électricité nucléaire, dans le périmètre du mix électrique français et européen, ainsi qu'aux conséquences de la fermeture et du démantèlement de réacteurs nucléaires, notamment de la centrale de Fessenheim

– Audition de M. Jean-Philippe Bucher, président-directeur général de FerroPem..... 2

Jeudi
16 janvier 2014
Séance de 12 h 30

Compte rendu n° 7

SESSION ORDINAIRE DE 2013-2014

Présidence
de M. François Brottes
Président

L'audition débute à midi trente-cinq.

Mme Sabine Buis, présidente. Nous avons le plaisir d'accueillir M. Jean-Philippe Bucher, président-directeur général de FerroPem, accompagné de MM. Laurent Neulat, directeur énergie, et Benoist Ollivier, directeur des opérations France.

Nous serons heureux, monsieur Bucher, d'entendre le point de vue d'un industriel électro-intensif sur le fonctionnement du marché de l'électricité. Ces entreprises ont en effet plus que toutes les autres besoin de disposer d'électricité à un prix modéré et stable, la part de la fourniture d'énergie dans leur facture d'électricité pouvant atteindre les quatre cinquièmes, soit une proportion très nettement supérieure à celle des autres composantes – transport, distribution, commercialisation et taxes. Se pose donc pour elles la question du coût auquel elles peuvent accéder à l'électricité nucléaire historique.

Conformément aux dispositions de l'article 6 de l'ordonnance du 17 novembre 1958, je vous demanderai, monsieur Bucher, de prêter le serment de dire la vérité, toute la vérité, rien que la vérité.

(M. Jean-Philippe Bucher prête serment.)

M. Jean-Philippe Bucher, président-directeur général de FerroPem. Je représente effectivement ici un gros consommateur d'électricité, et je suis là pour témoigner du fait que le prix de l'électricité en France constitue pour notre entreprise un enjeu de survie – d'ici à deux ans.

FerroPem est une PME dont le chiffre d'affaires s'élève à 400 millions d'euros par an environ. Nous exportons 85 % de notre production et nous sommes leader mondial dans notre secteur, la production de silicium – le silicium est notamment utilisé comme matière première par l'industrie du photovoltaïque, marché, vous ne l'ignorez pas, en plein développement. Nous sommes donc aujourd'hui apparemment une société prospère.

Mais notre compétitivité dépend de trois facteurs dont la maîtrise nous échappe : le taux de change entre euro et dollar ; les protections douanières contre les pratiques agressives de la Chine, qui cherche à s'assurer une suprématie mondiale dans le domaine des métaux – celles dont nous bénéficions aujourd'hui ont été arrêtées par l'Union européenne il y a vingt-cinq ans ! ; enfin, le prix de l'énergie, qui représente environ 30 % de nos coûts.

Notre survie est en jeu à échéance de deux ans parce que la compétitivité de notre électricité est doublement menacée. D'une part, alors que nous sommes l'un des derniers industriels à avoir conservé les tarifs publics régulés d'EDF, ceux-ci vont disparaître à la fin de l'année prochaine. D'autre part, les contrats hydrauliques dont nous bénéficions pour des raisons historiques disparaissent aujourd'hui progressivement. Nos coûts d'électricité sont déjà en train d'augmenter mais vont subir une hausse brutale au 31 décembre 2015.

Or les solutions de remplacement existantes, comme l'ARENH (accès régulé à l'électricité nucléaire historique), condamnent notre compétitivité.

Nous intervenons sur un marché mondial extrêmement concurrentiel. Aujourd'hui, nous ne sommes plus en mesure d'investir pour nous développer en France, par manque de visibilité sur le prix de l'énergie ; si nous passons des tarifs verts à l'ARENH au 31 décembre 2015, les simulations que nous avons faites avec EDF nous font passer, en termes de compétitivité, du premier tiers aux tout derniers rangs. Nous serons dès lors les premiers à disparaître en période de crise. C'est aussi simple que cela !

Depuis des dizaines d'années, nous avons travaillé avec EDF, puis par nos propres moyens, à améliorer le profil de notre consommation. Ressemblant en cela aux industriels de l'aluminium, nous avons un facteur de charge très important : quand nos usines tournent, c'est

en moyenne à 85 % de la puissance maximale, mais dans des conditions de stabilité qui facilitent l'exploitation des réseaux et des centrales, notamment nucléaires. Nous avons également investi dans des technologies qui nous permettent, à l'inverse, d'être extrêmement flexibles et de disparaître du réseau en quelques secondes si on nous le demande ; cet effacement peut durer quelques secondes, quelques minutes, quelques heures, voire quelques mois. Enfin, notre industrie est née en même temps que l'hydroélectricité et nos usines, installées dans les vallées des Alpes principalement mais aussi des Pyrénées, se sont développées il y a une centaine d'années en même temps que la houille blanche, de manière à pouvoir consommer l'électricité à l'endroit même où elle produite... Notre proximité avec les sources d'énergie fait que nous n'avons pas de coûts de transport, techniquement parlant, et indépendamment de la politique tarifaire – quelques centrales d'EDF sont même intégrées à nos sites.

Mais, comme je l'ai dit, nous ne nous développons plus en France. Chargé au sein de notre actionnaire FerroAtlantica des développements stratégiques du groupe, je négocie l'accès pour notre industrie à des contrats d'énergie dans tous les pays du monde qui disposent de ressources énergétiques importantes. Pour être compétitifs, il nous faut en effet un prix du mégawattheure rendu aux bornes de nos usines qui se tienne en dessous de 30 dollars – au delà, tout développement est exclu. Pour simplement maintenir notre activité, ce prix ne doit pas dépasser quelque 40 dollars, soit 30 euros.

En France, l'enjeu pour nous est par conséquent de travailler avec les pouvoirs publics et avec les opérateurs de l'énergie à des solutions qui nous permettent d'atteindre, au 1^{er} janvier 2016, sinon le niveau autorisant un développement de notre entreprise, à tout le moins le niveau qui lui permette de survivre. Nous nous présentons donc devant vous comme une PME dont les comptes sont aujourd'hui rassurants, mais qui se dirige tout droit vers un gouffre.

Il est possible, nous en sommes convaincus, de trouver ces solutions, mais elles ne dépendent pas de nous. Ce qui est en jeu, je le répète, c'est l'entreprise avec ses usines et ses emplois, mais c'est aussi l'exploitation de certaines ressources nationales : si nous sommes leader mondial, c'est parce que notre pays dispose de réels atouts – minerai, proximité des clients, réseau de transport structuré, bonne infrastructure de recherche et développement... Notre disparition reviendrait à gâcher ces ressources !

Autrefois filiale de Pechiney, nous en sommes parvenus à un stade auquel ne sont pas arrivés les industriels de l'aluminium. Grâce au repreneur que nous avons trouvé en 2005, FerroPem est devenue une PME, avec des coûts de structure réduits et une forte concentration sur son métier. Cette taille d'entreprise nous convient bien et notre actionnaire joue le jeu, mais nous n'avons d'autre ressource pour survivre que de régler ce problème du coût de l'énergie.

Mme Sabine Buis, présidente. Merci de cette description aussi claire qu'inquiétante. Les PME sont nombreuses dans le secteur énergétique et il nous paraît très important de leur permettre de faire entendre leur voix.

En Allemagne, les industries électro-intensives sont exonérées, au moins en partie, des coûts de transport. Est-ce une possibilité que vous excluez pour la France ?

M. Jean-Philippe Bucher. Les solutions pour atteindre un niveau de 30 euros par mégawattheure rendu aux bornes de nos usines sont certainement multiples, et je ne suis pas entré dans le détail.

Compte tenu de notre proximité avec l'industrie hydraulique, nous aurions souhaité prendre part au processus de renouvellement des concessions hydroélectriques d'EDF. Nous sommes également prêts à contribuer le cas échéant, y compris en capital – à notre mesure, bien entendu –, au financement de la prolongation de la vie des centrales nucléaires. Pour ce qui est des coûts de transport, la référence à l'Allemagne ne me semble

pas de mise : nous sommes désormais le seul électrométallurgiste de taille critique en Europe, nos concurrents se trouvant aujourd'hui en Amérique du nord, en Asie et au Moyen-Orient. Le seul pays européen où l'énergie est encore compétitive, c'est l'Islande, qui dispose d'énergie hydraulique à profusion mais qui est coupée des marchés et de l'approvisionnement en matières premières.

Pour parler franchement, je n'ai pas la compétence pour dire exactement comment il faut agir. Nous savons ce que nous pouvons apporter au réseau grâce à notre flexibilité et à la régularité de notre consommation, et nous pouvons encore améliorer le profil de celle-ci. Pour le reste, la mise au point de solutions sous l'angle technique ou administratif ne dépend pas de nous. Il n'y a certainement aucune recette magique, ne serait-ce qu'en raison de la surveillance exercée par l'Union européenne – surveillance qui n'existe pas sur les autres continents, où je négocie avec des gens qui cherchent plutôt à proposer des prix situés en deçà des tarifs publics.

Nous continuons de parler avec les responsables d'EDF, avec qui nous collaborons depuis cinquante ans, mais, aujourd'hui, nos intérêts sont contradictoires : ils nous considèrent comme de mauvais clients car, à leurs yeux, nous ne payons pas l'électricité assez cher.

M. Denis Baupin, rapporteur. Merci de votre témoignage : la question des industries électro-intensives, et plus largement énérgo-intensives, doit effectivement être prise en considération pour mener à bien la transition énergétique.

Comme l'Allemagne, la France a adopté certaines mesures en faveur des industriels électro-intensifs, mais ces dispositions sont aujourd'hui fragiles juridiquement, différents recours ayant été déposés auprès de la Commission européenne pour distorsion de concurrence. Il faudra donc élaborer un dispositif juridiquement solide.

On entend souvent dire que l'électricité est très peu chère en France ; or vous semblez dire le contraire : pourriez-vous développer ce point ?

Je ne comprends pas du tout pourquoi vous vous déclarez prêt à participer au financement de la prolongation de la durée de vie des centrales nucléaires : en quoi cela influencerait-il sur le coût de l'électricité, et donc sur le prix que vous payez ?

M. Jean-Philippe Bucher. Nous sommes conduits à nous intéresser aux prix de l'électricité à l'échelle mondiale pour mener à bien notre développement stratégique et nous avons établi une *short list* de pays et de régions où nous pourrions obtenir de l'électricité à bon marché. Y figurent l'Islande, le Canada et les États-Unis, le Moyen-Orient, la Russie dans sa partie sibérienne, la Malaisie. La plupart ont en effet fortement investi dans la production hydraulique – c'est le cas en Sibérie, au Québec et en Malaisie – ou thermique – ainsi les États-Unis, avec le gaz de schiste, et le Moyen-Orient.

Je ne peux pas donner trop de détails car nos contrats comportent des clauses de confidentialité, mais on peut trouver, même dans certains pays européens, des prix inférieurs à 30 dollars par mégawattheure et, dans le Golfe persique, des tarifs de 15 euros ! En tout état de cause, aucun des pays que j'ai cités ne pratique des prix supérieurs à 40 dollars et, la plupart du temps, il s'agit de tarifs publics, non négociés donc, accordés aux industriels grands consommateurs d'électricité pour les alimenter en tension de l'ordre de 200 kiloVolts. Je précise qu'il s'agit à chaque fois de prix aux bornes de l'usine, donc transport compris.

Nous arrivons également à négocier des clauses d'indexation sur vingt ans, avec des plafonds d'augmentation de 2,5 % par an. C'est pour nous la garantie d'un prix compétitif sur toute la durée d'un investissement. On peut certes s'interroger sur la stabilité des prix que peut garantir un pays comme les États-Unis, où la pérennité de l'exploitation des gaz de schiste fait question, mais aucune volatilité de ce genre n'est à redouter lorsqu'il s'agit d'énergie hydraulique.

Les pays que j'ai cités offrent donc des tarifs, et souvent, je le redis, des tarifs publics, bien plus faibles que l'ARENH.

L'idée de contribuer à la prolongation de la vie des centrales nucléaires françaises est une vieille idée. Le groupe FerroAtlantica est un groupe familial, non coté en bourse, qui exploite des centrales hydrauliques et des centrales thermiques à gaz, mais dont le dirigeant, aujourd'hui âgé de 82 ans, admire depuis longtemps le programme nucléaire français et regarde avec envie notre situation en matière énergétique ; soucieux de garantir durablement l'approvisionnement de son groupe mais aussi de prendre part à ce qu'il regarde comme une aventure prestigieuse, il est disposé, non seulement à participer au processus de renouvellement des concessions hydrauliques, mais aussi à investir personnellement dans cette prolongation de la vie de nos centrales. Ce projet peut prêter à polémique mais c'est dire que nous ne sommes pas venus ici seulement pour pleurer et tendre la main : j'ai reçu aussi pour mandat de faire état de cette proposition de mobiliser du capital pour trouver des solutions.

(Présidence de M. François Brottes, président de la commission d'enquête).

M. le président François Brottes. Il faut absolument que nous prenions tous conscience qu'aujourd'hui, la France et l'Europe ont beaucoup perdu de leur attractivité pour des industries très énergivores : le risque de délocalisation est dès lors bien réel, comme le montre votre propos.

M. Jean-Philippe Bucher. Nous ne pouvons effectivement envisager aucun développement en France, et des délocalisations sont bien sûr à craindre si les choses devaient tourner au pire pour nous.

Mme Marie-Noëlle Battistel. Il faut aussi souligner que vos usines, installées dans des fonds de vallée, ont également, de ce fait, des charges de transport importantes, puisque vos usines sont situées sur des sites reculés.

Vous avez dit votre volonté de poursuivre votre partenariat historique avec l'industrie hydroélectrique : sachez que je me penche sur ce dossier avec le président Brottes et que nous serons très attentifs à ce point.

Pour anticiper la fin des tarifs préférentiels, condamnés par l'Europe, vous pratiquez depuis plusieurs années une forte politique d'effacement, souvent sur de longues périodes, mais cette politique n'a-t-elle pas atteint aujourd'hui ses limites ?

M. Jean-Philippe Bucher. Nous avons collaboré avec EDF sur ce dernier sujet pendant de nombreuses années, ce qui nous a permis de bénéficier de tarifs d'effacement de longue durée. Nous continuons à bénéficier des tarifs EJP (effacement des jours de pointe). Nous pratiquons également la saisonnalisation, c'est-à-dire l'arrêt de nos activités l'hiver – avec les contraintes que cela emporte pour nous – afin de permettre un effacement complet de longue durée.

Je voudrais remercier ici le président Brottes pour son rôle dans la promotion des effacements de courte durée.

M. le président François Brottes. C'est maintenant tout le Parlement qu'il faut remercier !

M. Jean-Philippe Bucher. Nous travaillons sur ces effacements de courte durée, effectués sans préavis, depuis plusieurs années. Mais alors que la législation semble aller dans le bon sens, la réalité nous déçoit : les appels d'offres pour les effacements de l'année 2014 et probablement de l'année 2015 marquent une régression. Nous vivons plutôt mal d'en avoir été écartés au profit d'entreprises utilisant des groupes électrogènes diesel déjà amortis : c'est un non-sens économique et une absurdité du point de vue environnemental.

La politique d'EJP, c'est-à-dire la valorisation de l'effacement, ne cesse de s'affaiblir depuis dix ans. Nous sommes convaincus qu'à terme les effacements prendront toute leur valeur, mais nous pensons qu'il ne faudrait pas laisser la part belle aux producteurs : c'est en effet les inciter à investir dans des moyens destinés à faire face aux périodes de pointe, moyens qui, amortis ou non, finiront par être intégrés dans le réseau de production d'électricité, contribuant à tarir encore l'aide accordée aux industries électro-intensives tout en provoquant des dommages à l'environnement.

M. le président François Brottes. Merci de cet hommage rendu aux vertus de l'effacement, que j'ai effectivement pris l'initiative, dans une proposition de loi, de valoriser. Je me suis récemment ému d'un avis de l'Autorité de la concurrence, qui considérait que cette pratique pouvait porter préjudice aux producteurs, comme si le meilleur moyen de tuer un tel dispositif n'était pas, précisément, d'y laisser entrer les producteurs – mais quand ceux-ci ne peuvent pas entrer par la porte, ils passent par la fenêtre ! Je m'en suis expliqué avec le président de l'Autorité de la concurrence, dont la position devrait être revue, mais cela montre les résistances que peut rencontrer tout nouveau dispositif, fût-il destiné comme celui-ci à économiser l'énergie. Pour l'imposer, la loi ne suffit pas toujours...

M. Yves Blein. Le problème des industries qui consomment beaucoup d'énergie est effectivement majeur, puisque l'électricité coûte de plus en plus cher en France et en Europe – et on ne voit pas comment cette tendance pourrait s'inverser compte tenu de la diversification en cours de notre bouquet énergétique – tandis qu'on trouve ailleurs des prix du mégawattheure quasi dérisoires, auxquels nous ne pouvons espérer descendre : 15 euros parfois, avez-vous dit, quand on en est chez nous à 43 euros, transport non compris.

M. le président François Brottes. Avec le transport, on en arrive à un rapport de un à cinq. Si l'on veut réindustrialiser, c'est un problème dont il faut s'occuper.

M. Jean-Philippe Bucher. Au Québec, le tarif consenti aux industriels électro-intensifs se situe aux alentours de 40 dollars par mégawattheure mais, pour le gouvernement québécois avec lequel je négocie actuellement, il ne s'agit que d'une référence plafond. Les responsables avec qui je discute sont prêts à faire des efforts substantiels pour attirer les entreprises.

Pour nous, je le redis une dernière fois, le coût de l'électricité est une question de survie à très court terme. J'agite donc un chiffon rouge, alors même que nos résultats financiers sont tout à fait rassurants. Nous sommes une industrie cyclique : nous arrivons à gagner un peu d'argent en bas de cycle – et, bien sûr, beaucoup plus en haut de cycle – et nous avons traversé la crise de 2009 sans enregistrer de pertes. Cela risque de ne plus être le cas dès demain matin.

M. le président François Brottes. Voilà qui doit nourrir notre réflexion : il en va de la survie de l'industrie en Europe.

L'audition s'achève à treize heures vingt.



Membres présents ou excusés

Commission d'enquête relative aux coûts passés, présents et futurs de la filière nucléaire, à la durée d'exploitation des réacteurs et à divers aspects économiques et financiers de la production et de la commercialisation de l'électricité nucléaire

Réunion du jeudi 16 janvier 2014 à 12 h 30

Présents. - M. Bernard Accoyer, Mme Marie-Noëlle Battistel, M. Philippe Baumel, M. Denis Baupin, M. Yves Blein, M. François Brottes, Mme Sabine Buis, Mme Françoise Dubois, M. Claude de Ganay, Mme Frédérique Massat, M. Patrice Prat, Mme Clotilde Valter

Excusés. - M. Damien Abad, Mme Geneviève Gosselin-Fleury, M. Franck Reynier, M. Éric Straumann, M. Stéphane Travert

**DOCUMENT MIS À LA
DISPOSITION DE LA COMMISSION**



GRUPO
FERROATLANTICA



GRUPO
FERROATLANTICA

FerroPem

L'énergie électrique

La problématique compétitivité de FerroPem

Commission d'enquête parlementaire sur les coûts de l'énergie nucléaire – audition le 16/01/2014



GRUPO
FERROATLANTICA



GRUPO
FERROATLANTICA

FerroPem

- Activité: Silicium métal et ses alliages
- Chiffre d'affaires: 400M€
 - dont 85% à l'exportation
- Effectifs: 1000 emplois directs
- Localisation: 6 sites en France
 - Anglefort (Ain)
 - Les Clavaux (Isère)
 - Montricher, Château Feuillet (Savoie)
 - Laudun (Gard)
 - Pierrefitte (Hautes-Pyrénées)

FerroPem
Groupe FerroAtlantica

FerroPem

- FerroPem est une ancienne filiale de Péchiney, transformée en PME en 2005, filiale du Groupe espagnol FerroAtlantica.
- FerroPem est un consommateur électro-intensif en compétition mondiale. Dans l'histogramme des coûts mondiaux, FerroPem figure dans le premier tiers.
- Tous nos concurrents bénéficient de dispositifs spécifiques
- 3 facteurs externes conditionnent cette compétitivité:
 - Le taux de change - €/€
 - Les protections douanières contre le dumping de la Chine
 - Le prix de l'électricité (sup à 20% du prix de revient - 13MWh/t)

FerroPem
Groupe FerroAtlantica

Histogramme du coût de production du silicium dans le monde en 2013

Coût opérationnel par pays
Source CRU

Pays	Coût opérationnel (\$/t)
United States	~1800
Brazil	~1900
France	~1950
Canada	~2000
South Africa	~2050
Australia	~2100
Spain	~2150
Thailand	~2200
Norway	~2250
Germany	~2300

La France est dans le premier tiers de l'histogramme des coûts

  

L'énergie pour l'électroméallurgie

Références mondiales pour les projets d'investissement silicium nouveaux :

Pays approchés : tous ceux réputés compétitifs sur le plan énergétique
Short list : Islande, Moyen Orient, Québec, USA, Russie, Malaisie

Tarifs proposés :

Les pays de la short list ont fait l'objet de négociations débouchant sur un projet de contrat lié à un investissement

de 20 à 45 USD/MWh (15 à 33 €/MWh) rendu aux bornes de l'usine en haute tension (transport inclus).

Le plus bas (15 €/MWh) sur une base excluant les mois de pointe (4 mois/an)
Le plus haut (33 €/MWh) sur 12 mois avec clause d'indexation sur 20 ans (2,5%/an) qui en fait un des plus compétitifs sur l'ensemble du contrat.

Référence moyenne de compétitivité : 30 USD/MWh (22 €/MWh)
accompagné d'une garantie d'évolution sur 20/25 ans

  

L'énergie électrique pour FerroPem

- L'énergie électrique constitue une composante majeure et stratégique des procédés électroméallurgiques et des coûts de production.
- Consommateur électro-intensif : 370MW - 2,3TWh
- Les usines de FerroPem se sont construites près des sources hydroélectriques et ont toujours bénéficié de l'actif hydraulique correspondant. Elles bénéficient du droit « article 8 » (Loi de Nationalisation de 1946).
- Nos usines sont restées aux tarifs verts option EJP (EDF).

  

L 'énergie électrique

- Depuis toujours, adaptation du fonctionnement de nos usines à la structure des tarifs:
 - Effacements en « Jours de Pointe - EJP »
 - Saisonnalisation: arrêts en décembre, démarrages en mars
- ... et à la souplesse de notre outil de travail. Participation aux effacements gérés par RTE:
 - Effacements Réserve rapide en 2011,
 - Effacements Industriels en 2013, 2014...
- Résultat: un coût moyen de la « matière première » électricité qui garantit la compétitivité.

  

L 'énergie électrique

- Deux échéances très importantes pour FerroPem qui conditionnent le maintien de notre activité
 - Fin 2015 avec la disparition des tarifs EJP (loi NOME)
 - Dès à présent avec la réduction progressive de l'Article 8

FerroPem
 Groupe FerroAtlántica

GRUPO FERROATLÁNTICA

L 'électricité au-delà des tarifs

- A partir de 2016, nous aurons accès à de l'énergie ARENH
- Nous avons étudié, avec EDF, les scénarios en maximisant le droit ARENH et avec le TURPE IV saisonnalisé.
- Malgré cela le prix de l'électricité serait beaucoup plus élevé que celui de la concurrence mondiale:
 - existante (environ 30 €/MWh)
 - future (environ 22 €/MWh)
- Conclusion: L'ARENH rend FerroPem non compétitif

FerroPem
 Groupe FerroAtlántica

GRUPO FERROATLÁNTICA

L 'électricité au-delà des tarifs

Hypothèse ARENH fixé à 42€/MWh
 Comparaison des formats de consommation

Année	Format 9 mois en €/MWh livré	Format 12 mois en €/MWh livré
2011	100,00	100,00
2012	90,00	90,00
2013	85,00	85,00
2014	100,00	100,00
2015	110,00	110,00
2016	150,00	200,00
2017	160,00	210,00
2018	170,00	215,00
2019	175,00	220,00
2020	180,00	225,00
2021	190,00	230,00
2022	195,00	235,00
2023	205,00	240,00



FerroPem
Groupe FerroAtlántica

GRUPO FERROATLANTICA

Les perspectives

- Les effacements
 - FerroPem peut être considérée comme une centrale virtuelle de plus de 300MW, propre, sans coût d'investissement, adaptable à tout type d'effacements et/ou d'interruptibilité.
- Grande souplesse de consommation
 - Consommation en ruban avec taux de charge élevé (>85%)
 - Consommation en périodes creuses privilégiée
- Le renouvellement des concessions hydrauliques
 - Aspects socio économiques liés à la présence de nos usines dans les régions concernées.
 - Aspect historique: Ces usines ont été créées avec et pour l'énergie hydroélectrique.



FerroPem
Groupe FerroAtlántica

GRUPO FERROATLANTICA

Conclusion

- La cible doit être un prix de l'électricité aux bornes de l'usine inférieur à 30€/MWh en base 12 mois.
- L'ARENH ne constitue pas la solution pour la survie de FerroPem au-delà de 2016

Conclusions

- Cumul de plusieurs mesures nécessaires:
 - Tarif de transport réduit
 - Trouver un moyen pour affecter une part de la rente hydraulique qui se substituerait, de fait, à l'article 8.
 - Développer des effacements sur une base pluri-annuelle et prévisible
 - Accès aux investissements de prorogation du nucléaire existant
 - Maintien absolu des plafonds CSPE