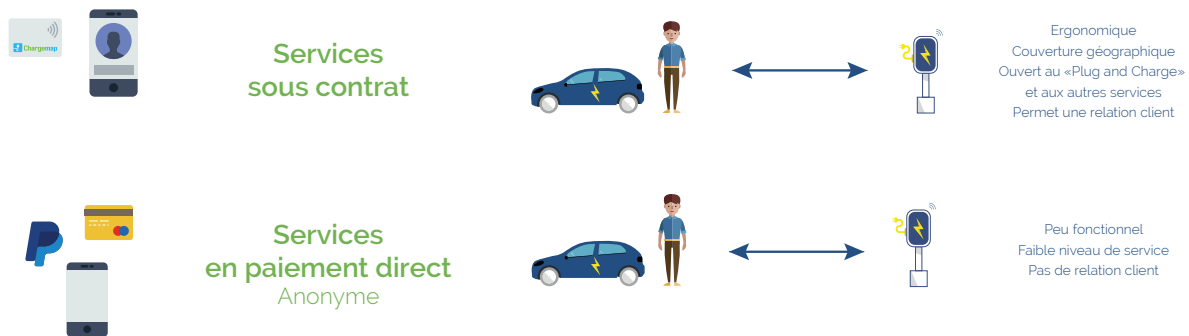


COMMENT UN CONDUCTEUR ACCÈDE-T-IL À UNE RECHARGE PUBLIQUE ?

Il y a deux façons d'accéder à un point de recharge public, mais une seule des deux pourra satisfaire le conducteur de véhicule électrique à long terme :

- 1. Pay as You Go:** un utilisateur final accède au service de façon anonyme, souvent en utilisant une carte de crédit (sans services connectés)
- 2. Abonnement sous contrat** avec un opérateur de service, souvent via une carte RFID et/ou une application mobile permettant des services connectés



Même si l'Alternative Fuels Infrastructure Directive (AFID) impose l'accès des points de recharge en paiement direct, cela doit être compris comme une exigence minimum ou une première étape nécessaire pour promouvoir le marché de la mobilité électrique. Seul l'accès sous contrat peut satisfaire les besoins des consommateurs sur le long terme : mis en avant par les fournisseurs de services de la mobilité électrique, il offre des services digitaux accessibles par une application dédiée, assurant un accès fluide à de nombreux réseaux de recharge, n'occasionnant qu'une seule facture.



Comme indiqué récemment par l'Association de l'Energie Renouvelable britannique (REA): *"Bien qu'assurer l'accès ad-hoc est un pas important vers l'amélioration de l'expérience utilisateur, ce n'est qu'une première étape vers un système interopérable et cela n'amène pas à une expérience fluide de recharge entre les réseaux, en partie à cause de la diversité des applications possibles. Cela perd la valeur ajoutée qu'une information partagée entre les CPO peut apporter, et ne prépare pas la synergie entre les réseaux de recharge et les produits et services du secteur de l'énergie. La sécurité énergétique, la cybersécurité, la massification du véhicule électrique et le smart charging sont aussi des sujets qui pourraient être traités par l'approche "au-delà de l'accès ad-hoc"*

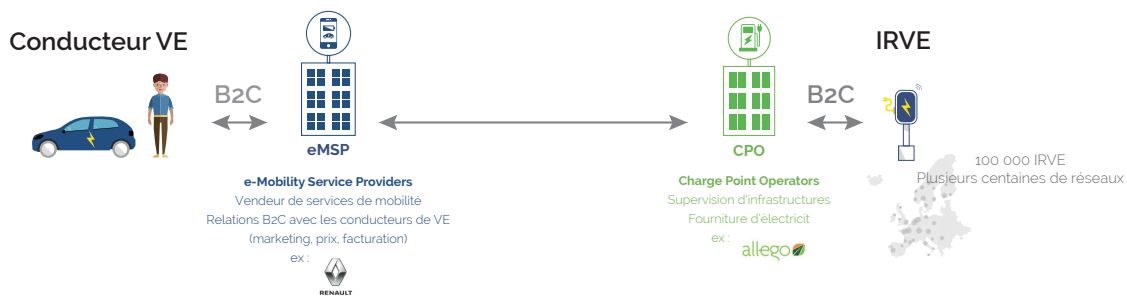
QUI SONT LES DEUX ACTEURS PRINCIPAUX SUR LE MARCHÉ ?

En Europe, on constate deux positionnements principaux :

- Les **Charge Point Operators (CPO)** qui gèrent les infrastructures de recharge : ils offrent des services en paiement direct aux conducteurs de VE et/ou proposent des services de recharge globaux aux eMSP
- Les **e-Mobility Service Providers (EMP ou eMSP)** vendent des services aux conducteurs de VE, parmi lesquels l'accès à la recharge (via des accords avec les CPOs) mais aussi d'autres services à valeur ajoutée .

UN MARCHÉ DE SERVICES DE MOBILITÉ ÉLECTRIQUE OUVERT ET UNE COMPÉTITIVITÉ JUSTE ENTRE ACTEURS SONT CLÉS

Dans un modèle où les services dépendent de contrats, il faut d'abord **permettre à tout eMSP d'entrer en relation contractuelle avec tous les CPO**, ce qui sera à l'avantage de l'utilisateur final : en effet, dans ce modèle, un conducteur de véhicule électrique sera libre de signer avec tout eMSP sur le marché sans discrimination, et d'accéder à n'importe quel point de recharge avec un seul contrat (une application, une facture), peu importe le CPO. Ce type de modèle est illustré ci-après :



Ce modèle de marché est utilisé dans des secteurs variés qui ont fréquemment recours à l'itinérance de services (télécommunications, autoroutes, secteur ferroviaire, énergie, etc.) **Cette organisation est la seule qui permette une compétitivité juste et ouverte en décorrélant la gestion d'infrastructures coûteuses et les services B2C** (contrairement à une situation où un seul et unique opérateur fait les deux). C'est la seule façon de faire émerger un marché de services d'e-mobilité ouvert en Europe.

QUEL EST LE RÔLE DES AUTORITÉS PUBLIQUES ?

Si l'acte de recharger un véhicule électrique est trop compliqué, ou peu pratique, ou que cela ne n'apporte pas assez de bénéfice au consommateur, alors le consommateur s'en détournera. **Les services de recharge doivent donc être ouverts, abordables, de bonne qualité, faciles à utiliser et pratiques.** Pour ce faire, il faut offrir un éventail de solutions et dans cette vision, il faut éviter tout monopole où un conducteur serait obligé de s'abonner à un eMSP donné pour se recharger. Les autorités publiques ont un rôle à jouer pour mettre en place ce type de modèle dans leur pays, pour le bénéfice des conducteurs de VE. De plus, l'intervention publique aux premiers stades d'émergence du marché peut éviter une intervention plus coûteuse et potentiellement plus gênante lorsque le marché est plus mature. La façon la plus simple et rapide de faire de l'itinérance des services de recharge une réalité, est de la promouvoir par des aides financières publiques, en imposant aux points de recharges subventionnés les contraintes suivantes :

1. **permettre la communication IT**
2. **être ouvert à tout opérateur tiers de service, sans discrimination**

Cela a été réalisé avec succès en France¹ (d'abord par des aides financières, puis via la législation), en Allemagne, aux Pays-Bas ou plus récemment en Slovaquie². Cela s'applique de plus en plus au Royaume-Uni.

¹ Depuis 2017, la législation française impose aux CPOs d'ouvrir leurs services à tout eMSP tiers sans discrimination et considère qu'un CPO connecté à une plateforme d'itinérance répond à cette exigence.

² Par exemple, le programme de financement Slovaque indique que tous les points de recharge doivent être connectés à l'une des plus grandes plateformes en Europe (GIREVE, Hubject ou e-clearing) dans les 3 mois suivant la demande