

## Consultation publique de la CRE N°2020-010 du 9 juillet 2020 relative aux contrats d'électricité à tarification dynamique

### Réponse d'EDF

---

15 septembre 2020

#### **Propos liminaire**

Que les consommateurs soient acteurs de la transition énergétique et mieux incités à un comportement économe et vertueux est un objectif qu'EDF partage pleinement. Il paraît notamment souhaitable qu'ils soient incités à limiter leur consommation plus particulièrement aux moments de tension du système électrique où les prix de marché sont le plus élevés. Ce faisant, ils concourent en effet à réduire les besoins de capacité pour tous et à minimiser leur propre facture.

La disposition de la Directive 2019/944 du 5 juin 2019 (ci-après « la Directive ») qui prévoit que « *Les États membres veillent à ce que les clients finals qui sont équipés d'un compteur intelligent puissent demander à conclure un contrat d'électricité à tarification dynamique auprès d'au moins un fournisseur et auprès de chaque fournisseur qui a plus de 200 000 clients finals* » paraît motivée par cet objectif. EDF tient à faire part, à titre liminaire, de son analyse générale de cette disposition, dont une interprétation trop restrictive ne paraît pas souhaitable. Une déclinaison en offres indexées sur des prix spot horaires semble constituer la déclinaison la plus extrême d'une gamme plus large d'offres pouvant relever de la définition d'offres à tarification dynamique, dont font partie les offres à pointe mobile. L'important est de permettre une compétition entre ces types d'offres et de faciliter l'émergence et la viabilité des meilleures tout en assurant une exposition raisonnable des consommateurs au risque de prix de telles offres comme le prévoyait la Directive (paragraphe 37). C'est dans cette vision d'ensemble, sans oublier la protection du consommateur et l'équité sociale, que EDF recommande de penser l'encadrement des tarifs dynamiques que demande la Directive.

#### **Un nécessaire compromis entre précision et lisibilité pour induire des changements de comportements**

Les qualités attendues d'une tarification de l'électricité sont l'efficacité économique (fidélité du reflet des coûts transmis dans le signal de prix) et la praticabilité (lisibilité, incitation effective pour le consommateur, possibilité de comparer des offres, acceptabilité politique). Une certaine sophistication du signal de prix paraît nécessaire pour refléter au mieux les coûts, leur structure et leur variabilité. Dans le même temps, de la simplicité dans les signaux est souhaitable pour engendrer des changements pérennes de comportements de consommation. Le premier constat est qu'un compromis est toujours nécessaire entre précision du signal et lisibilité. La tentation de transmettre le signal le plus pur doit être tempérée par un souci pratique de déclencher des réactions efficaces en réponse à des signaux simples.

Il est bien sûr possible d'envisager, grâce aux nouvelles technologies d'automatisation, une transformation d'un signal complexe en signal simple pour le consommateur. On aboutit alors, sous une forme décentralisée, à un résultat très proche de la transformation opérée par un fournisseur proposant une offre à pointe mobile, dans laquelle le signal complexe et volatil des prix de court terme est traduit en un signal simple et d'action immédiate pour les clients.

### **Des risques pour le consommateur qu'il peut difficilement appréhender**

Un premier risque d'une tarification sur prix spot horaire est l'aléa qu'elle fait peser sur la facture des ménages, et en particulier ceux qui se chauffent à l'électricité. Le risque-volume (hiver froid) est multiplié par un risque-prix<sup>1</sup> (prix spot élevés). EDF doute fortement de l'existence d'un intérêt des clients pour des offres aussi risquées qui nécessiteront un accompagnement et un niveau d'information élevés pour s'assurer que le client donne son consentement de manière éclairée. Même avec ces précautions, ces offres seront certainement génératrices de contentieux pour les fournisseurs (comme pour le placement de certains produits financiers par les banques).

Face au risque de prix aléatoirement élevés, on peut imaginer le développement d'offres indexées spot avec une composante assurantielle (moyennant une prime fixe, les prix spots facturés seraient écrêtés à un niveau donné). Un tel package ne serait plus strictement indexé sur les prix spot horaires et se rapprocherait d'offres à pointes mobiles, ce qui poserait la question de leur éligibilité au qualificatif de tarification dynamique si les offres à pointe mobile n'y sont pas éligibles.

On peut également s'interroger sur la répercussion aux consommateurs de prix de gros conjoncturellement très bas qui irait à contresens de la pédagogie de la sobriété. Là aussi des aménagements se rapprochant d'offres à pointe mobile ne semblent guère contournables.

### **Des risques d'arbitrage à bien prévenir**

L'introduction d'offres à prix dynamiques signifie un risque d'arbitrage permanent du consommateur. Ce risque doit être paré. En effet dans toute offre « non-dynamique », l'électricité est plus chère sur certaines périodes que son prix spot et moins sur d'autres. Si le consommateur peut facilement arbitrer, ces offres seront évincées car elles ne seront plus viables pour le fournisseur<sup>2</sup>. Il est donc nécessaire de veiller à bien prévenir de tels jeux d'aubaines, ce qui appelle l'introduction d'un frein réglementaire sur les va-et-vient, de durées d'engagement, ou de frais de résiliation.

### **Synthèse de la réponse d'EDF à la consultation**

Dans la continuité de son propos liminaire, EDF souhaite attirer l'attention de la CRE sur les éléments principaux de sa réponse à la consultation :

---

<sup>1</sup> L'épisode « polar vortex » de janvier 2014 a ainsi provoqué de redoutables surprises pour les ménages du nord-est américain qui avaient choisi des offres temps réels récemment développées dans le système PJM.

<sup>2</sup> Dans l'exemple néo-zélandais, on a assisté à un basculement massif de l'offre dynamique vers des offres classiques à l'approche de l'hiver austral 2017 qui s'annonçait très tendu, suivi d'un retour au tarif dynamique. De tels aller-et-retours opportunistes n'étaient pas encadrés.

- Les offres à pointe mobile s'inscrivent totalement dans l'objectif des offres à tarification dynamique de la Directive. Elles reflètent un signal de tension de marché en dynamique et permettent au client d'être acteur en étant informé des périodes de tension de prix sur le marché (donc des variations de prix), d'adapter sa consommation en conséquence (en captant les opportunités liées au déport possible de sa consommation), et ainsi de bénéficier de la valeur de sa flexibilité.

- EDF considère que la terminologie employée par la Directive pour définir un contrat à tarification dynamique laisse, malgré la référence aux marchés spot journaliers et intra-journaliers, la possibilité d'ouvrir le champ des offres à tarification dynamique au-delà des seules offres à prix spot horaire.

EDF recommande d'utiliser cette marge d'interprétation pour laisser aux acteurs la latitude nécessaire au développement d'offres à tarification dynamique adaptées aux attentes et à la protection des consommateurs, offres qui auront aux yeux d'EDF plus de chance de rencontrer le succès escompté et par la même de favoriser l'atteinte des objectifs poursuivis par la Directive.

- Les offres à pointe mobile permettent de s'approcher du service rendu par les offres à prix spot, de capter l'essentiel de la valeur de la flexibilité, sans présenter les écueils des offres à prix spot. Elles présentent l'avantage de :

- limiter la complexité de l'offre aux yeux du client,
- transmettre au client un signal simple et lisible, lui permettant d'adapter sa consommation,
- réduire et même éviter l'exposition du consommateur à la forte volatilité des marchés de l'électricité.

En particulier, pour les petits consommateurs résidentiels peu avertis et disposant de moindres flexibilités, et pour lesquels l'électricité est un bien de première nécessité, la limitation du risque et du niveau de complexité pourraient faciliter l'acceptation et la souscription d'offres à prix dynamiques et répondre ainsi à l'objectif de valoriser un maximum de flexibilité de consommation.

Ne pas permettre à un fournisseur de remplir son obligation de proposer au moins une offre dynamique avec une offre à pointe mobile risque de déclencher la multiplication d'offres au succès très incertain (notamment sur le marché résidentiel), et de manquer l'occasion de dynamiser l'émergence d'offres innovantes et répondant aux enjeux.

- Les études dont EDF a eu connaissance montrent que pour la très grande majorité des clients, l'espérance de gain financier associée aux offres à prix spot apparaît insuffisante au regard des risques et des contraintes (suivi des prix, déplacement significatif de consommation).

- L'expérience de pays disposant d'offres à prix dynamique de type spot horaire montre la difficulté des consommateurs à interpréter et à réagir au signal de prix envoyé. Par ailleurs, lors d'épisodes de fortes augmentations des prix, les clients quittent massivement ces offres et peuvent se retourner contre leur fournisseur, y compris des clients réputés avertis et rompus au fonctionnement des marchés.

**EDF souhaite donc que la CRE adopte une acception large du terme de « tarification dynamique » - ce qui semble tout à fait possible- et puisse définir les modalités des offres à tarification dynamique de la façon la plus large possible, sans exclure les offres à pointe mobile.**

- La nature des informations à communiquer au client doit être précisée pour garantir que les clients sont suffisamment informés et sensibilisés, avant la souscription de l'offre, aux risques associés à la tarification dynamique et à la nécessité de pilotage de leur consommation.
- La construction d'offres dynamiques, qu'elles soient de types spot ou pointe mobile, nécessite des développements des systèmes d'information et des délais de mise en œuvre importants. L'ensemble des développements nécessaires à la cotation de ce type d'offres, à la mise à disposition des clients des informations de marchés, et à la mise en facturation des contrats ne pourront être finalisés qu'en 2022.
- Au-delà des questions posées par la CRE, EDF souhaite souligner l'incidence sur les autres offres qu'aurait un développement significatif des offres à tarification dynamique. Les offres à prix spot permettent des comportements opportunistes des clients : intérêt à souscrire une offre à prix spot pendant les épisodes de prix de marché bas, et intérêt à basculer vers une offre au sourcing annualisé lors d'un retournement du marché, voire de façon systématique pour arbitrer sur la saisonnalité des prix. Ces comportements, dans le contexte réglementaire où les possibilités de facturation d'indemnités de résiliation anticipée sont très limitées pour certains clients (actuellement résidentiels et certains non-professionnels mais en cours d'évolution), réinterrogeraient l'équilibre économique des offres actuellement sur le marché, y compris les tarifs réglementés de vente.

## **Réponses complètes d'EDF aux questions 1 à 11 de la consultation**

### **Question 1 : Partagez-vous l'analyse de la CRE sur l'objectif du développement des offres à tarification dynamique ?**

Les offres à prix dynamiques doivent permettre aux consommateurs, rendus acteurs, de mobiliser leurs flexibilités, d'optimiser leur facture d'électricité et de participer à la transition énergétique dans un contexte de prix de marché de l'électricité de plus en plus volatils.

Néanmoins, EDF souligne qu'il n'est pas évident que les conditions soient aujourd'hui réunies pour permettre aux offres à tarification dynamique basées sur le prix spot horaire de répondre à ces différents objectifs.

La part des clients disposant de réelles capacités de flexibilité et prêts à s'engager dans ce type d'offres reste encore très faible :

- une offre à tarification dynamique de type spot nécessite l'automatisation du pilotage des usages ; or l'automatisation reste pour le moment peu développée ;

- quand bien même des reports de consommation s'avèreraient techniquement réalisables, les possibilités de tels reports en cas d'épisodes de prix élevés restent limitées par les besoins d'électricité des consommateurs (il reste toujours un talon de consommation, associé aux équipements de réfrigération ou d'éclairage pour les clients particuliers, ou nécessaires à la continuité de l'activité pour les clients professionnels). En effet, la durée des épisodes de tension sur le marché s'avère bien souvent supérieure aux possibilités réelles de report des usages (report d'usages domestiques dans le cas de ménages ou report d'activité ou de production dans le cas d'une entreprise) ;
- anticiper un besoin de consommation afin de capter des épisodes de prix bas, voire négatifs, semble encore plus difficile que de le reporter en période de prix élevé.

Pour les offres à prix dynamique de type spot horaire, l'expérience de pays disposant de ces offres montre la difficulté des consommateurs à interpréter et à réagir au signal de prix envoyé par le marché (expérience espagnole)<sup>3</sup>. Pour la très grande majorité des clients, l'espérance de gain financier associée à ces offres apparaît insuffisante au regard des risques et des contraintes (suivi des prix, déplacement significatif de consommation) associés à de telles offres, l'électricité constituant un bien de première nécessité dont les clients ne peuvent se passer, même en cas de prix spot très élevés.

De même, EDF n'identifie pas aujourd'hui d'appétence particulière du marché pour ce type d'offres. En effet, pour que ces offres présentent un intérêt pour le client, ce dernier doit être en capacité de modifier son comportement de consommation en réaction au prix, ce qui nécessite une certaine connaissance et prise de risque. Il est donc probable qu'un nombre très limité de clients soient intéressés et voient le bénéfice de telles offres au regard des contraintes qui seront exposées (report nécessaire des consommations pour éviter le risque d'une facturation plus importante).

On peut noter que de plus en plus de clients résidentiels demandent à souscrire et souscrivent des offres de marché à prix fixe sur plusieurs années.

Enfin, les clients peuvent souscrire une offre à prix dynamique de type spot sans pour autant modifier leur consommation, dans l'objectif d'économiser les primes de risque prix des fournisseurs. Dans ce cas, ils prennent ce risque à leur compte en misant sur l'espérance que le spot sera moins cher en moyenne que les produits annuels. C'est d'ailleurs ce que constate EDF concernant quelques rares gros consommateurs qui souscrivent aujourd'hui des offres spot. L'indexation d'une offre sur le prix spot horaire n'est pas la garantie que le client va devenir acteur de sa consommation.

Par ailleurs, les offres à tarification dynamique de type pointe mobile permettent aux consommateurs de valoriser leurs flexibilités et de minimiser leur facture en adaptant leur comportement sans présenter les risques d'une exposition inconsidérée au prix spot. Ces offres seront de nature à faciliter l'adhésion du consommateur. De plus, les offres de pointe mobile horosaisonnalisées permettent de

---

<sup>3</sup> L'Université Carlos III de Madrid & TSEL a mené une étude sur l'instauration en Espagne depuis 2014 d'un tarif RTP par défaut pour l'énergie à destination du marché résidentiel. L'analyse, qui portait sur les données d'environ 4 millions de clients résidentiels mises à disposition par deux fournisseurs, n'a mis en évidence aucun effet de la tarification dynamique sur le comportement des consommateurs.

capter l'essentiel de la valeur (en distinguant les heures pleines des heures creuses et différents types de jours en fonction du niveau de tension du marché).

## **Question 2 : Partagez-vous l'analyse de la CRE quant à l'intérêt des offres à tarification dynamique pour les consommateurs et quant aux risques associés ?**

EDF souhaite souligner que seuls les consommateurs disposant de flexibilités significatives de leur consommation (usages modulables sur la durée) auraient intérêt à souscrire une offre à tarification dynamique. Or seule une faible proportion de clients disposent de ces flexibilités.

Dans le document de consultation, les offres à prix dynamique indexées spot sont présentées comme avantageuses pour le client au sens où elles permettraient à ce dernier d'éviter de payer à son fournisseur une prime de risque prix. La CRE écrit en page 5 : « *alors que, dans une offre à prix fixe ou avec quelques postes horosaisonniers, les fournisseurs "absorbent" les variations du prix de marché, dans une offre à tarification "dynamique", le consommateur est confronté directement à ces variations* ». De façon générale, cette affirmation est partiellement inexacte : dans une offre à prix fixe ou avec quelques postes horosaisonniers, les fournisseurs « n'absorbent pas » les variations du prix de marché : ils se couvrent par l'achat de produits à terme au moment de la souscription de l'offre par le client et ne supportent qu'un risque prix résiduel portant sur la différence entre les prix à terme et les prix spot pour les seuls écarts de consommation du client. La prime de risque correspondante qu'ils facturent au client pour lui répercuter le coût de ce risque est par conséquent faible vu qu'elle ne porte que sur le volume de consommation du client exposé aux variations de prix de marché (c'est-à-dire l'écart entre prévision et réalisé).

Ainsi, en France, la prime appliquée par les fournisseurs pour couvrir ce risque est faible au regard du prix total payé par le client (par exemple, dans les TRV, cette prime ne constitue qu'une partie de l'ensemble de toutes les primes de risques, qui ne représentent elles-mêmes que de l'ordre de 3% du montant HT (soit de l'ordre de 2% TTC) : 3.68€/MWh de marge pour couvrir les risques sur un coût moyen du TRV HT Bleu de 125.2€/MWh (soit 190.6 €/MWh TTC)<sup>4</sup>. La prime de risque économisée par le client (le gain) est à mettre en regard du risque auquel il sera exposé sur la totalité de sa consommation en cas de flambée des prix (dans le cas d'un contrat à prix spot). La faiblesse du gain et une tendance à l'aversion au risque des consommateurs ne peuvent qu'aboutir à un faible intérêt pour une déclinaison spot horaire de la tarification dynamique.

De plus, les coûts commerciaux pour développer et gérer de telles offres (développement SI, facturation, interface web, gestion des appels clients) devront être répercutés dans le prix de l'offre. Ces coûts étant plus élevés que les coûts moyens actuels des autres offres, et répercutés sur un faible nombre de clients, cela renchérit le prix des offres à prix dynamiques par rapport aux autres offres proposées, de sorte que leur attractivité en sera encore diminuée.

---

<sup>4</sup> Ces chiffres se réfèrent au mouvement TRV d'août 2020, détaillés dans la délibération de la CRE du 02/07/2020 <https://www.cre.fr/content/download/22539/284834>

Les retours d'expériences de déploiement d'offres à tarification dynamique dans d'autres pays montrent que lors d'épisodes de forte augmentation des prix, les clients quittent massivement ces offres et peuvent engager la responsabilité de leur fournisseur, y compris des clients réputés avertis et rompus au fonctionnement des marchés.

En Espagne, où la tarification dynamique constitue l'offre réglementée par défaut depuis 2014, l'Association de l'Industrie Electrique espagnole (AELEC) dressait le constat en août 2018 d'une érosion massive du nombre de clients bénéficiant de ce type d'offre, au bénéfice de la souscription d'offres à prix fixe, constatant l'aversion au risque d'un grand nombre de consommateurs. Le faible différentiel de prix à l'avantage de la tarification dynamique sur les précédentes années ne compensait pas l'attente d'un grand nombre de consommateurs d'une certaine tranquillité d'esprit en ne s'exposant pas aux fluctuations des prix de marché.

Au Texas, l'épisode de forte augmentation des prix de marchés lors de la canicule de l'été 2019 s'est traduit par un triplement en un mois de la facture des clients disposant de contrats à prix dynamiques, montrant la difficulté pour les clients à investir dans la maîtrise de leur consommation, et à mesurer et maîtriser le risque prix auquel les expose ce type d'offres. Pour le commercialisateur, cet épisode s'est traduit par une multiplication des impayés et une perte significative de clientèle, notamment à l'issue d'une campagne de dénigrement attribuant la hausse des prix au fournisseur. In fine, cet épisode a montré que même un marché présentant toutes les conditions techniques nécessaires aux offres à prix dynamiques à prix spot, n'est pas encore mûr pour leur mise en œuvre.

### **Question 3 : Comment informer le consommateur des risques associés à une offre à tarification dynamique ? Cette communication doit-elle prendre un format différent selon les catégories de consommateurs visées ?**

Les offres à prix dynamique basées sur les prix spot peuvent être porteuses de plus ou moins de risques pour les clients notamment lorsqu'elles sont retenues par des clients ne disposant pas du niveau de connaissance suffisant pour en comprendre les risques et opportunités. Il est donc nécessaire que le contenu de l'information que les fournisseurs devront communiquer à leurs clients soit précisément défini pour protéger les consommateurs et les fournisseurs, et ainsi contenir le risque de contentieux associé à de telles offres (en particulier en cas de forte augmentation du prix). EDF note que le projet d'ordonnance visant à transposer la Directive prévoit que les informations à communiquer seront fixées par un arrêté du ministre chargé de la consommation sur proposition de la CRE.

Afin d'assurer que lorsqu'un client souhaite souscrire à une telle offre, il dispose des informations nécessaires pour apprécier le contenu de son engagement et garantir un consentement éclairé, il convient d'assurer au moment de la souscription :

- que soit précisé que ces offres sont risquées : elles nécessitent que le client puisse suivre les évolutions de prix et puisse donc modifier sa consommation pendant ces périodes pour éviter une augmentation de facture ;

- que soit explicité le fonctionnement de l'offre : comment sont établis les prix et comment ces derniers évoluent. Cette information devra permettre au client de prendre conscience des conditions d'évolution de son prix et des gestes potentiels à effectuer pour limiter le risque sur sa facture ;
- que la possibilité de faire des économies de facture avec de telles offres fasse apparaître clairement les pré-requis pour le client ;

L'information devra conduire expressément à déconseiller l'offre pour des clients ne disposant pas des flexibilités suffisantes pour déporter leur consommation (en donnant par exemple un cas de situation non favorable à de telles offres).

En fonction de la nature de l'offre à prix dynamique proposée, le contenu de l'information à transmettre devra être adapté : les offres de type pointe mobile limitent le risque d'exposition d'un client et sont plus simples à expliquer/comprendre pour un client que des offres basées sur le spot horaire. Elles ne nécessitent pas de mettre en place les dispositions précisées ci-dessus.

EDF attire l'attention sur la nécessité que les comparateurs d'offres fassent apparaître de façon claire et lisible les risques spécifiques associés à ce type d'offres et le fait que les comparaisons ne peuvent porter que sur le passé et ne présagent en rien des gains et des pertes potentiels auxquels sera exposé le consommateur dans le futur.

Rappelons la décision de l'association UFC-Que Choisir en juin 2020<sup>5</sup> de retirer une offre indexée EPEX de son comparateur des fournisseurs d'électricité compte tenu « *de l'énorme risque que font courir [ces] offres* » et « *de l'explosion potentielle des factures [...] d'électricité* ». A noter que l'offre en question ne consistait pas en une facturation des consommations au prix spot horaire mais à l'application d'un prix moyenné sur le mois (moyenne arithmétique des cotations journalières Day Ahead EPEX Spot sur le mois de consommation), intégrant par conséquent un lissage - bien que limité - du risque de volatilité des prix de marché.

L'association pointe la complexité de telles offres, difficilement compréhensibles par le consommateur, et une certaine opacité : indexation et changement de prix du kWh tous les mois et impossibilité de prévoir sa facture dans la durée.

Elle dénonce en outre le risque de mauvaises pratiques commerciales consistant à lancer de façon opportuniste ce type d'offres en période de prix de marché bas (cas de la crise sanitaire liée à la Covid-19). Aussi, malgré une offre « *a priori ultra-compétitive de [son] comparateur* », l'UFC-Que Choisir conclut ainsi qu'elle « *refuse de faire courir ce risque aux consommateurs* ».

Dans les pays où des offres avec tarifs dynamiques ont été mises sur le marché, les déconvenues de nombreux consommateurs ont conduit les régulateurs à organiser de grandes campagnes d'information pour sensibiliser le public au risque financier associé à ce type d'offres. Les consommateurs sont incités à bien peser, en fonction de leur situation et de leur capacité à gérer les risques, les avantages et les inconvénients des options tarifaires. Ce fut le cas du régulateur néo-

---

<sup>5</sup> [https://www.quechoisir.org/actualite-comparateur-gaz-et-electricite-retrait-des-offres-de-mega-energie-n79903/?utm\\_medium=email&utm\\_source=nlh&utm\\_campaign=nlh200610](https://www.quechoisir.org/actualite-comparateur-gaz-et-electricite-retrait-des-offres-de-mega-energie-n79903/?utm_medium=email&utm_source=nlh&utm_campaign=nlh200610)



zélandais, constatant un retour massif des consommateurs ayant souscrit une offre à tarification dynamique indexée sur les prix spot horaires à des offres moins risquées suite à la forte hausse des prix de marchés en 2017<sup>6</sup>.

#### **Question 4 : Quelles pourraient être les modalités de recueil du consentement permettant de répondre aux exigences de la directive ?**

Le recueil d'un consentement formalisé du client apparaît nécessaire lors de la souscription notamment pour les clients ne disposant pas d'un niveau de connaissance suffisant pour évaluer la portée de leur engagement. A ce titre, le code de la consommation prévoit déjà que le client n'est engagé que par sa signature s'agissant des contrats de fourniture en électricité. Dès lors, c'est bien la remise préalable des informations nécessaires à assurer le caractère éclairé de ce consentement qu'il conviendra de tracer. Pour se faire il pourrait être envisagé les moyens suivants :

- sur Internet : obligation de cocher une fenêtre spécifique avec informations et mise en garde sur les spécificités et risques de l'offre pour pouvoir la souscrire ,
- par téléphone : obligation de la confirmation par mail du client de la bonne compréhension/information, y compris sur les situations dans lesquelles l'offre est déconseillée, et de son accord sur l'offre préalablement transmise avec les informations sur ses caractéristiques et les risques associés.

Par ailleurs, les offres à tarification dynamique nécessitent que le client donne son accord pour l'utilisation de ses données de consommations au pas exigé par l'offre de tarification dynamique souscrite.

#### **Question 5 : Avez-vous connaissance de systèmes équivalents de tarification dynamique dans d'autres secteurs dont il serait possible de s'inspirer ? (par exemple, l'encadrement de la vente de produits financiers) ?**

S'il est possible de s'inspirer de ce qui est fait dans le domaine bancaire par exemple, il convient toutefois de souligner les spécificités structurelles fortes du marché de l'électricité :

- la volatilité des prix du marché de l'électricité est particulièrement élevée ;
- le prix de l'électricité varie à pas horaire en raison de l'équilibre offre/demande qui doit être assuré en temps réel ;
- l'électricité est un bien de première nécessité dont les consommateurs ne peuvent se passer même s'ils ont l'information d'un prix particulièrement élevé.

Des tarifications de type dynamique sont notamment utilisées pour :

- les prêts à taux variables dont le taux d'intérêt varie à la hausse ou à la baisse en fonction d'un indice de référence (dépendant du taux de financement des banques sur les marchés financiers).

---

<sup>6</sup> Managing electricity price risk – A guide for consumers, Electricity Authority of New Zealand

- À noter que les consommateurs français ont peu d'appétence pour ce type de prêts et optent le plus souvent pour des prêts à taux fixes moins risqués ;
- les prix du carburant : les prix proposés aux clients varient notamment en fonction du prix du baril de pétrole ;

Mais aucune tarification n'est à une maille aussi fine que les prix de marché électrique au pas horaire.

**Question 6 : Pensez-vous qu'une offre qui varie selon quelques postes horosaisonniers peut être considérée comme une offre à tarification dynamique ?**

Les offres avec plusieurs postes horosaisonniers sans pointe mobile permettent de capter une grande partie de la valeur liée aux variations des signaux de prix et donnent aux clients une bonne incitation à consommer au meilleur moment pour minimiser leur facture. Toutefois, avec des prix fixés au moment du contrat et statiques (car ne s'adaptant pas aux variations conjoncturelles des prix de marchés), elles ne sauraient être considérées comme des offres à tarification dynamique.

**Question 7 : Pensez-vous que les offres intégrant des pointes mobiles peuvent être considérées comme des offres à tarification dynamique ?**

Les offres à pointe mobile permettent de répondre à l'objectif des offres à tarification dynamique de la Directive.

Les offres à pointe mobile qui reflètent un signal de tension de marché en dynamique (la veille pour le lendemain) permettent au client d'être acteur en étant informé des variations de prix sur le marché, d'adapter sa consommation en conséquence (en captant les opportunités liées au déport possible de sa consommation), et ainsi de bénéficier de la valeur de sa flexibilité. Par ailleurs, elles présentent l'avantage par rapport aux offres à tarification dynamique de type spot :

- de limiter la complexité de l'offre aux yeux du client (ex. : dans le cas d'une offre qui suivrait le format "Tempo"<sup>7</sup>, l'offre est constituée simplement de trois types de jours bleu/blanc/rouge, avec deux postes horo-saisonniers par jour heures pleines/heures creuses). -de transmettre au client un signal simple et lisible, lui permettant d'adapter sa consommation (anticipation courte (la veille) reflétant la réalité des marchés de l'électricité mais suffisante pour lui permettre de réagir) ;
- de réduire l'exposition du consommateur à la forte volatilité qui caractérise le marché de l'électricité, ce que souhaitait par ailleurs la Directive (voir paragraphe 37).

En particulier, pour les petits consommateurs résidentiels peu avertis et disposant de moindres flexibilités, et pour lesquels l'électricité est un bien de première nécessité, la limitation du risque et du niveau de complexité pourrait faciliter l'acceptation et la diffusion d'offres à prix dynamiques et répondre ainsi à l'objectif de valoriser un maximum de flexibilité de consommation.

---

<sup>7</sup> dont le profil est accessible à tous les fournisseurs

Enfin, les offres à pointe mobile, en limitant les risques auxquels s'exposent les consommateurs par rapport aux offres à prix spot, limitent aussi les risques pour leurs fournisseurs (impayés, image). Les expériences à l'étranger montrent que les fournisseurs peuvent être mis en difficulté par ce type d'offres.

S'agissant de la conformité au texte de la directive, EDF considère que la terminologie employée pour définir un contrat à tarification dynamique laisse, malgré la référence aux marchés spot journaliers et intra-journaliers, la possibilité d'ouvrir le champ des offres à tarification dynamique au-delà des seules offres à prix spot horaire :

- le terme « reflète » n'impose pas d'appliquer strictement au client les prix des marchés spot et intraday ;
- s'agissant du marché intraday, il n'existe pas de référence de prix avec des volumes importants pour qu'un fournisseur puisse répercuter ce signal à ses clients.
- la « fréquence de règlement des marchés » (market settlement frequency en traduction anglaise) est un concept mal défini pour le marché de l'électricité, dont les cotations ne sont pas continues jusqu'à un règlement au pas horaire ou demi-horaire. L'essentiel des volumes du marché se débouclent en réalité à fréquence quotidienne, avec une palette de produits au pas horaire. Dans ce contexte, le pas horaire relève plus de la granularité des produits disponibles chaque jour pour livraison le lendemain que de la fréquence de règlement de marché.

Ainsi, une offre à pointe mobile dont le signal prix peut changer chaque jour pour le lendemain, en fonction de la situation des prix de marché spot, semble bien « refléter » les prix de marchés spot (bien que sous une forme de signal simplifié) à une fréquence quotidienne cohérente avec la fréquence de règlement de l'essentiel du marché spot actuel.

EDF recommande d'utiliser cette marge d'interprétation pour laisser aux acteurs la latitude nécessaire au développement d'offres à tarification dynamique adaptées aux attentes et à la protection des consommateurs, offres qui auront plus de chance de rencontrer le succès escompté et par la même de favoriser l'atteinte des objectifs poursuivis par la Directive : participer à la transition énergétique et rendre le consommateur acteur de sa consommation.

Pour rencontrer le succès escompté, ces offres doivent répondre à la fois aux exigences d'efficacité économique, de pragmatisme opérationnel et de protection du consommateur.

Les offres à pointe mobile telles que décrites précédemment ont de nombreux atouts : elles transmettent au client un signal de marché dynamique et permettent ainsi de s'approcher du service rendu par les offres à prix spot sans en présenter les écueils. En ce sens, elles s'inscrivent totalement dans l'objectif poursuivi par la Directive. Or, ne pas permettre à un fournisseur de remplir son obligation de proposer au moins une offre dynamique avec une offre à pointe mobile risque de déclencher la multiplication d'offres au succès très incertain (notamment sur le marché résidentiel), et de manquer l'occasion de dynamiser l'émergence d'offres innovantes et répondant aux enjeux.

EDF souhaite donc que la CRE adopte une acceptation large du terme de « tarification dynamique » - ce qui semble tout à fait possible - et puisse définir les modalités des offres à tarification dynamique de la façon la plus large possible, sans exclure les offres à pointe mobile.

**Question 8 : Quelles caractéristiques devrait avoir une offre répondant à la définition de l'article 11 de la directive 2019/944 ?**

En cohérence avec la réponse à la question précédente, compte tenu du marché tel qu'il est actuellement, les caractéristiques minimales devraient être les suivantes :

- possibilité pour le fournisseur de communiquer chaque jour un changement de prix pour le lendemain (parmi plusieurs prix fixés à l'avance ou non, sur un nombre de jours par an limité ou non). Cette caractéristique permet d'assurer que le contrat est bien dynamique, avec une possibilité de changement de prix à une fréquence cohérente avec la fréquence de règlement du marché
- plusieurs tranches horo-tarifaires permettant d'assurer une différenciation minimale des prix pour « refléter » les prix de marché.

**Question 9 : Partagez-vous l'analyse de la CRE sur les offres utilisant une référence de prix de marché moyennée sur une période longue, par exemple mensuelle ?**

EDF partage l'analyse de la CRE sur le fait que ces offres ne peuvent pas être qualifiées d'offres à tarification dynamique et, du fait de leur caractère moyenné et *ex post*, ne sont pas pertinentes pour donner un signal incitatif au client pour activer ses flexibilités.

**Question 10 : Les offres à tarification dynamique doivent-elles reposer intégralement sur des prix de marché de court terme ?**

La Directive ne stipule pas que les offres doivent s'appuyer exclusivement sur les prix de marchés de court terme mais simplement refléter leurs variations. Les offres panachées (s'appuyant pour partie sur des produits à terme et pour partie sur des prix de marché court terme) peuvent donc être qualifiées de dynamiques.

**Question 11 : Quelles difficultés les fournisseurs pourraient-ils rencontrer dans la construction d'offres de marché reflétant les variations des prix de marchés de court terme ? Identifiez-vous des contraintes opérationnelles ? Quel serait le temps nécessaire au développement et à la proposition de telles offres par les fournisseurs ?**

La construction d'offres dynamiques, qu'elles soient de type spot ou de type pointe mobile, nécessite des développements SI et des délais de mise en œuvre importants du fait des différents items à sécuriser ou déployer :

- En matière de simulation / facturation de l'offre :

Dans le cas d'une offre à prix dynamique au pas horaire, la facturation nécessiterait de croiser l'application des prix horaires avec la courbe de charge de chaque client. Ces modalités conduiraient à une modification très conséquente des SI de facturation calés aujourd'hui sur les index de consommation pour une part très significative des clients. Par ailleurs, les outils de simulation devraient être développés.

- En matière d'information/suivi des prix par le client/gestion des alertes :  
Si l'offre doit introduire un prix évoluant de la veille pour le lendemain, voire à pas horaire, le client devra pouvoir avoir accès à cette information pour pouvoir modifier son comportement. En fonction de la complexité des offres retenues, il sera certainement nécessaire de prévoir une mise à disposition aux clients des prix de marché nécessitant des développements complémentaires à intégrer dans le délai nécessaire pour proposer ces offres.
- En matière de gestion du consentement client :  
En fonction des dispositions qui seront notamment prévues par l'arrêté destiné à fixer la nature des informations et des alertes à transmettre au client, et afin de pouvoir justifier de la remise de ces informations et de leur prise de connaissance par les clients, le processus de recueil de consentement du client pourrait être modifié et conduire à une modification des SI.
- En matière de gestion opérationnelle :  
EDF craint notamment un risque en matière de gestion des insatisfactions/contestations de clients qui n'auraient pas bien perçu en amont les risques liés à une telle offre malgré les communications.

S'agissant de la facturation, l'arrêté du 18 avril 2012 « relatif aux factures de fourniture d'électricité ou de gaz naturel à leurs modalités de paiement et aux conditions de report ou de remboursement des trop-perçus » oblige les fournisseurs à détailler sur la facture, pour chaque plage horaire, la quantité consommée et le prix unitaire appliqué, ce qui signifie que chaque facture mensuelle devra comporter 720 lignes (24 heures/jour \* 30 jours/mois). Si de telles offres devaient être proposées, une évolution des règles de facturation permettant de proposer au client une facture sur un prix moyen (avec un renvoi possible vers une information détaillée du prix horaire sur internet) serait une solution acceptable.

En tout état de cause, il est nécessaire pour les fournisseurs de pouvoir disposer du résultat de la présente consultation et du contenu de l'arrêté information visé précédemment pour commencer à développer une offre. Dès lors, et au regard de l'ensemble des éléments, l'ensemble des développements SI ne pourrait être finalisé qu'en 2022.

ooOoo