

## Contrats d'électricité à tarification dynamique

Date de la contribution : 15/09/2020

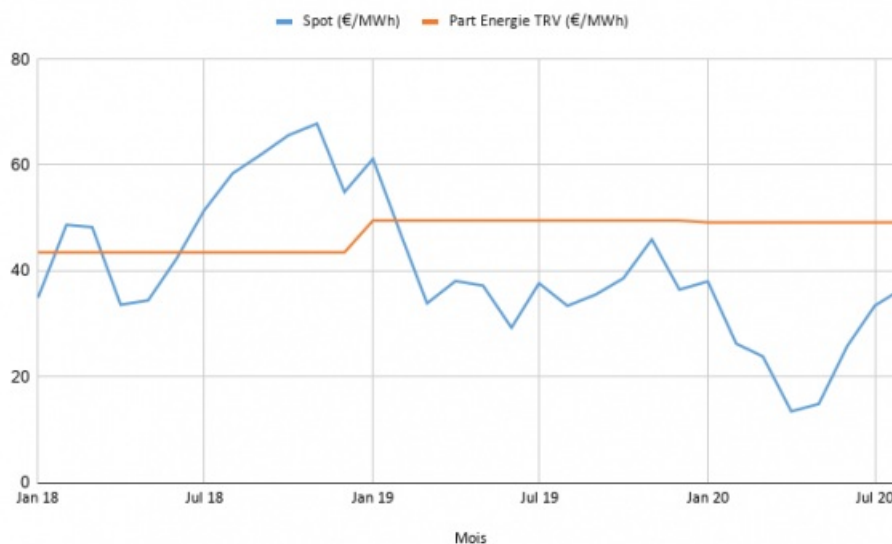
### Introduction

Barry est un nouvel entrant sur le marché de la fourniture d'électricité pour les particuliers. Filiale de Fortum, Barry propose déjà des offres à tarification dynamique au Danemark et prévoit de lancer son offre d'ici la fin de l'année. Barry est donc tout à fait favorable au développement des offres à tarification dynamique en France et assurera la promotion de ce type d'offres dans l'intérêt du consommateur.

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

Barry partage l'analyse de la CRE quant à l'intérêt de ces offres pour le consommateur. Il est à noter que ce type d'offres est largement développé dans les pays nordiques (Norvège, Suède, Finlande, Danemark), d'où la maison-mère de Barry est originaire. Il est également lié au développement des compteurs communicants. Les pays nordiques ont déployé ces compteurs puis les offres dynamiques ont suivi ce déploiement. C'est cette tendance qui est en train d'arriver en France.

Concernant l'objectif de ces offres, la flexibilité en fait partie. Mais l'objectif premier de ces offres est la transparence. En effet, l'application des prix de marché au consommateur lui garantit qu'il paie le prix auquel le fournisseur s'approvisionne sans l'ajout de primes de risques. Par ailleurs, l'économie est également un objectif de ces offres. Le consommateur peut en effet bénéficier de prix plus faibles en recourant aux prix spot. Même si ponctuellement les prix peuvent être élevés, sur le long terme, on observe généralement que ces prix sont plus avantageux que des offres classiques reposant sur des prix fixes.



**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 ?

Il est important de noter que ce type d'offres comporte une part de risques associé aux variations à court terme des prix. Le consommateur doit donc être informé du caractère variable du prix. Mais si le fournisseur d'offres à prix garanti peut absorber une partie des risques, il engrange également les gains associés lorsque les prix de marché sont bas. A cet égard, on peut s'étonner qu'aucun fournisseur n'ait répercuté les baisses observées sur les marchés pendant le confinement. Les baisses de prix ont atteint des records pendant plusieurs mois et le consommateur n'en a pas bénéficié directement.

Nous pensons en outre qu'un des risques associés à ce type d'offres réside dans l'absence de transparence sur les prix pratiqués. Si le consommateur ne peut pas vérifier en temps réel le prix pratiqué, alors il ne peut pas être conscient des

risques encourus.

Il ne faudrait pas en tout état de cause restreindre ce type d'offres à une population donnée.

**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 ?

Barry partage l'avis de la Commission Européenne et de la CRE quant à la nécessaire information du consommateur. Pour les consommateurs particuliers, Barry les informe lors des différentes étapes du parcours client : en phase de prospection sur le site internet et les différentes communications ; en phase pré-contractuelle, un rappel est fait sur le caractère variable du prix ; enfin, pendant la vie du contrat, il est possible à tout instant de visualiser les prix. La variation des prix est exposée sous forme de graphes. Le consommateur peut à tout moment les visualiser.

Il est important que ces prix soient accessibles de manière transparente pour le consommateur.

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

Nous partageons le besoin de sensibilisation au caractère variable du prix. Mais nous ne sommes pas convaincus que le recueil du consentement soit absolument nécessaire. Si un tel consentement était rendu obligatoire, il viendrait s'insérer dans le parcours de souscription et alourdirait celui-ci. On peut d'ailleurs s'étonner que les offres à tarification dynamique fassent l'objet d'un tel encadrement alors que les autres offres n'ont pas ce type de contraintes. L'objectif d'une information objective doit également être recherché pour les offres classiques, notamment la communication autour du prix. Comment ne pas s'étonner en effet que les fournisseurs soient autorisés à communiquer des prix hors taxe pour des clients particuliers ?

**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) ?

Le secteur de l'électricité est l'un des derniers secteurs à ne pas appliquer la tarification dynamique aux consommateurs. C'est d'autant plus étonnant que la tarification dynamique ou à coût marginal a été inventée par Marcel Boiteux et que cette théorie a été appliquée par la suite dans de nombreux secteurs que les consommateurs connaissent parfaitement et utilisent au quotidien : réservation d'hôtel, achat de billets de train, de billets d'avion, réservation de système de VTC...

En ce qui concerne le secteur bancaire, l'analogie peut être faite mais il faut noter que les produits financiers présentent des risques de pertes en capital, ce qui n'est pas le cas pour les offres à tarification dynamique. Il s'agit plutôt de risques de pertes d'économies. Ces pertes d'économie se retrouvent d'ailleurs également pour les offres classiques.

La réglementation du secteur bancaire pourrait être appliquée au secteur de l'énergie sur un sujet : les crédits à la consommation. Les offres à mensualisation proposées par les fournisseurs ne sont rien d'autre qu'un crédit à la consommation d'énergie. Cela induit les mêmes risques sur le long terme pour le consommateur, celui-ci découvrant 1 an après le montant de sa consommation et n'étant pas nécessairement en mesure d'assurer le paiement. C'est justement dans cet objectif qu'ont été mises en place des mesures encadrant le crédit à la consommation et il nous semble utile d'étudier l'application aux offres d'électricité. Les offres à tarification dynamique horaire n'ont pas ce type de risques, le client étant tout de suite informé du prix et de sa consommation, il peut prendre les mesures nécessaires.

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

Comme indiqué précédemment, les offres à tarification dynamique sont liées au développement des compteurs communicants et l'objectif est de profiter de l'ensemble des fonctionnalités de ces compteurs. Nous sommes donc de

l'avis de la CRE que les offres à postes horosaisonniers ne peuvent être considérés comme des offres à tarification dynamique.

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

Comme pour la réponse précédente, nous ne pensons pas que ces offres soient des offres à tarification dynamique. Seules les offres reflétant les prix de gros horaires sont de nature à apporter des bénéfices pour le consommateur. Toute offre comportant des postes induira notamment un arbitrage qui sera fait par le fournisseur et dont le consommateur ne bénéficiera pas de manière transparente.

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

Cette offre devrait être basée sur la courbe de charge du consommateur et appliquer les prix horaires.

**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 ?

Nous partageons l'avis de la CRE sur ce point. Ces offres mensuelles lissent de manière trop importante les prix.

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

Il nous semble important que l'ensemble des offres puissent être proposées aux clients. S'il s'avère que des offres mixtes (par ex ARENH + prix Spot) peuvent intéresser des consommateurs, celles-ci doivent pouvoir être proposées.

**Question 11 :** Quelles difficultés les fournisseurs pourraient-ils rencontrer dans la construction d'offres de marché reflétant les variations des prix de marché de court terme ? Identifiez-vous des contraintes opérationnelles ?

Barry est en train de développer son offre (nous attendons pour le moment l'autorisation d'achat pour revente) et le lancement est prévu d'ici la fin de l'année. Comme précisé par la CRE, cette offre nécessite d'utiliser la courbe de charge pour la facturation et l'approvisionnement. Et la transmission de la courbe de charge doit donc être faite de manière couplée au changement de fournisseur. Il nous semble que ce point n'est pas prévu en l'état par Enedis.

Nous ne manquerons pas toutefois d'informer la CRE en cas de difficulté ultérieure rencontrée.

Nous proposons par ailleurs aux services de la CRE une rencontre afin de pouvoir présenter Barry plus en détail.

**Question 12 :** Quel serait le temps nécessaire au développement et à la proposition de telles offres par les fournisseurs ?

voir réponse précédente