

CONSULTATION PUBLIQUE N°2020-010 DU 9 JUILLET 2020
RELATIVE AUX CONTRATS D'ÉLECTRICITÉ À TARIFICATION DYNAMIQUE

Commission de régulation de l'énergie

Réponse ENGIE

En synthèse : ENGIE est globalement alignée avec les propositions de la CRE visant à faire émerger de réelles offres à tarifications dynamiques et non de simples pointes mobiles, peu adaptées à la situation des consommations et des consommateurs. ENGIE souligne que de telles offres nécessitent aussi des moyens de financement pour en faire des outils efficaces pour les consommateurs. La possibilité d'offres liées (type *bundle*) apparaît comme un moyen essentiel pour promouvoir et développer les offres dynamiques en intégrant dans l'offre des dispositifs de pilotage fins. ENGIE attend au plus vite l'application de la transposition de la directive européenne pour les offres liées en droit français, via les ordonnances en cours de consultation.

RÉPONSE ENGIE AUX QUESTIONS DE LA CRE :

Q1 : Partagez-vous l'analyse de la CRE sur l'objectif du développement des offres à tarification dynamique?

ENGIE partage l'analyse de la CRE. L'intérêt principal des offres dynamiques est la valorisation de la flexibilité des consommateurs pour les rendre "consomm'acteurs" alors que le sondage Ifop d'octobre 2015 révélait déjà que seuls 41% des Français éteignent le chauffage en cas d'absence prolongée.

Rejoignant les propos introductifs de la CRE formulés dans cette consultation, ENGIE considère les offres comme EJP ou Tempo comme inappropriées. La directive adaptée au marché français amènerait une temporisation à 60 minutes, ce qui nous semble tout à fait adapté au marché français. ENGIE considère qu'une granularité plus fine et plus proche du temps réel, ne serait pas nécessairement pertinente pour le consommateur.

Le TRVe ne doit pas permettre le développement de telles offres. D'autre part, les clients pointes mobiles actuels sont très fidèles, avec un fort taux de rétention, limitant ainsi l'ouverture des marchés. Lors de différents entretiens de la ministre E. Wargon avec les principaux fournisseurs, EDF a fait valoir qu'elle voulait réactiver massivement les offres Tempo. Une telle initiative risque de rendre plus difficile l'émergence et la compétitivité de véritables offres à tarif dynamique sur des pas de temps adaptés à la réalité des signaux de prix horaires.

En complément, le développement de la tarification dynamique pourrait s'accompagner du développement de nouveaux services afin de permettre au consommateur final de gérer sa flexibilité

(suivi de consommation, dispositif d'alerte, batterie de stockage) et ce afin qu'il puisse adapter sa pratique de consommation en fonction du signal prix. Ce type de dispositif suppose l'envoi et la réception de données entre les acteurs (GRD, fournisseurs, clients) au pas de temps adéquat. Un dispositif de contrôle de la qualité de la donnée devra donc être créé.

Q2 : Partagez-vous l'analyse de la CRE quant à l'intérêt des offres à tarification dynamique pour les consommateurs et quant aux risques associés ?

ENGIE partage globalement l'analyse de la CRE et souhaite souligner l'intérêt économique et les opportunités commerciales, insuffisamment mis en avant dans le document de consultation, que des offres équivalentes (reflétant sensiblement les variations des prix de marché) suscitent déjà auprès d'une partie de ses clients, parmi lesquels figurent notamment ses consommateurs les plus importants en volume d'électricité. De telles offres ne s'adressent pas exclusivement aux consommateurs flexibles mais plus largement à tous consommateurs soucieux de gérer et de maîtriser leur prix de fourniture d'électricité en optimisant leurs coûts d'opportunité et de risque sur les marchés. Ce sera par exemple le cas d'un client choisissant de s'approvisionner sur différentes maturités de prix pour panacher son risque, le prix de fourniture fixe au "*Forward*" (achat à terme) pouvant se trouver décorrélé des prix de sourcing du marché. Par ailleurs, la diminution des marges commerciales consécutive à un transfert de risque du fournisseur vers le consommateur est loin d'être la seule explication de l'intérêt économique de ces offres, qui permettent d'abord de tirer profit des variations des prix de marché.

Q3 : 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 ?

ENGIE partage la position de la CRE sur la nécessité d'informer les consommateurs des opportunités, des coûts et des risques liés à un contrat d'électricité à tarification dynamique ainsi que de la nécessité d'installer un compteur communicant pour pouvoir bénéficier de ce type d'offre. S'il apparaît dès lors évident qu'un socle commun d'informations précontractuelles soit nécessaire afin d'informer les consommateurs particuliers, d'une part, et les professionnels avertis, d'autre part, des caractéristiques d'une telle offre, il n'apparaît ni logique ni souhaitable d'exiger d'un fournisseur qu'un même niveau d'information leur soit communiqué. Cette distinction, déjà en vigueur dans nos textes législatifs et réglementaires, qui permet de fluidifier les échanges entre professionnels avertis tout en protégeant le consommateur profane, doit être préservée.

Une communication pédagogique permettra d'expliquer les évolutions saisonnières, hebdomadaires, journalières du marché de gros de l'électricité. Cependant, le risque porté par le consommateur qui souscrit une offre dynamique, et le niveau de flexibilité nécessaire pour limiter ce risque, seront très variables selon son type de consommation. Un consommateur non thermosensible ayant une petite consommation portera un risque moindre qu'un consommateur très thermosensible (passoire

énergétique équipée de convecteurs). Le conseil donné par le fournisseur à ses clients lors de la souscription sera donc essentiel. Toutefois, pour évaluer objectivement et précisément l'opportunité d'une offre dynamique par rapport à une offre standard, le fournisseur doit avoir accès à des données de consommation sur un historique suffisamment long (au moins une année). Or il est actuellement difficile pour un fournisseur d'accéder à cet historique

En effet, les modalités réglementaires actuelles d'enregistrement des données dans le compteur sont en inadéquation avec les ambitions identifiées pour le développement de services innovants au profit du consommateur : l'enregistrement ne concerne que quelques mois de consommation et n'est réalisé par Enedis qu'à la demande du consommateur. Les données collectées n'offrent par conséquent pas le niveau de complétude permettant de connaître précisément l'évolution de la consommation, du fait notamment des fortes saisonnalités entre l'été et l'hiver¹. Pour préparer et conseiller les clients sur des offres dynamiques à valeur, ou des offres à pointe mobile, ou tout autre solution de pilotage, il est nécessaire de collecter de la donnée pour faire des analyses sur des agrégats et sur des données réelles de consommation.

1. Enregistrer les données horaires par défaut, via Enedis, afin que n'importe quel consommateur en recherche d'une offre dynamique puisse à son initiative consulter son historique détaillé et/ou en déléguer l'accès à son fournisseur. À ce titre, le décret de mai 2017 doit évoluer².
2. De façon plus générale, pour le suivi de ces travaux, il sera nécessaire de solliciter d'Enedis la mise à disposition en open data d'agrégats de données anonymisés de consommation pour pratiquer des segmentations marketing. En effet, EDF, de par sa taille, dispose d'un avantage significatif pour la collecte de données, non répliquable par les autres fournisseurs. Cet avantage doit être en partie résorbé par des mesures facilitant l'accès aux données pour les fournisseurs alternatifs. À titre illustratif, Enedis considère qu'il faut environ 10 000 courbes de charges pour établir un profil. Un fournisseur travaillant uniquement sur les 3 principaux profils aurait donc besoin de 30 000 courbes de charges. Pour un petit fournisseur, de 100 000 clients, cela reviendrait à obtenir le consentement de près d'un tiers de sa clientèle. Obtenir un tel niveau de consentement serait extrêmement complexe et coûteux. À l'inverse, pour EDF, ces 30 000 courbes de charges représentent environ 0,1% de son portefeuille. Il est donc nettement plus simple de les obtenir, même avec des canaux de collecte très peu développés.

Les offres à tarification dynamique étant, comme le dit la CRE, un "outil au service de la transition énergétique", ENGIE souhaiterait voir celle-ci ainsi que le MNE communiquer activement sur ces offres à l'occasion de leur lancement sur le marché (à l'instar de leurs diverses opérations de communication sur la fin des tarifs réglementés de vente de gaz et d'électricité, la rédaction d'un guide par la CRE, la création de pages internet dédiées, etc.).

¹ À titre d'illustration, elles ne permettent pas de connaître l'optimisation tarifaire d'une option de « base » vers une option « heures pleines/heures creuses » (cité par la CRE dans son rapport 2019 sur *Donner du sens aux données du consommateur*).

² Le décret n° 2017-976 du 10 mai 2017 relatif aux modalités d'accès par les consommateurs aux données de consommation d'électricité ou de gaz naturel et à la mise à disposition de ces données par les fournisseurs, doit donc être modifié.

Q4 : Quelles pourraient être les modalités de recueil du consentement permettant de répondre aux exigences de la directive ?

L'article 11 de la directive 2009/944 prévoit que *“les fournisseurs recueillent le consentement de chaque client final avant que celui-ci ne passe à un contrat à tarification dynamique”*.

Actuellement, le code de la consommation contient des dispositions spécifiques (articles L.224-1 à L.224-16) pour informer et protéger le consommateur lors de la souscription d'une offre d'énergie. Ce dispositif prévoit notamment une information précontractuelle sur un support durable, l'engagement du client, la confirmation de l'offre souscrite ainsi que la possibilité de se rétracter.

Ces dispositions apparaissent suffisantes pour garantir le consentement éclairé, avec une information précontractuelle spécifique pour ces offres, lors de la souscription d'une offre à tarification dynamique, y compris dans le cas d'un emménagement.

En conséquence, il n'apparaît pas nécessaire de prévoir des dispositions spécifiques pour le recueil du consentement lors de la souscription d'une offre à tarification dynamique.

Q5 : 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 la finance propose un encadrement des produits de placement sur la base d'un DICI (Document d'information clé pour l'investisseur). Le format standardisé du DICI présente une information détaillée réservée tout particulièrement aux marchés les plus complexes, le marché de l'électricité présentant toutefois une complexité bien moindre que les marchés financiers.

La tarification dynamique ne rencontre pas de telles complexités. Le principe étant simplement de refléter peu ou prou les prix du marché, lesquels sont disponibles assez simplement, et mis à disposition du public par RTE. Tout au plus, la CRE pourrait soumettre aux fournisseurs une phrase type descriptive et explicative du risque d'une offre dynamique. L'évaluation des risques financiers est liée aux pertes, alors qu'une telle offre d'énergie est liée à la consommation. Le risque d'une hausse de facture est d'un ordre de valeur très différent d'un placement financier à risque pour lequel le client peut perdre l'intégralité de ses placements.

Une forme de tarification dynamique est répandue depuis la fin des années 1990 chez les acteurs du transport/loisir (notamment compagnies aériennes et ferroviaires, hôtellerie, croisières). Le « revenue management » permet ainsi de vendre le même siège d'avion ou la même chambre d'hôtel à un prix différent au client final, selon différents critères liés à la pression entre l'offre et la demande. Dans le cas envisagé ici, le signal prix serait basé sur une référence de marché faisant l'objet d'une publication par un organisme indépendant de type bourse. Une lettre d'information (mensuelle ou trimestrielle) sur l'évolution réalisée des prix au cours de la période écoulée et les perspectives à venir pourrait venir

compléter le dispositif d'informations afin d'aider le consommateur dans son appropriation du marché.

Q6 : Pensez-vous qu'une offre qui varie selon quelques postes horosaisonniers peut être considérée comme une offre à tarification dynamique ?

ENGIE partage pleinement l'analyse de la CRE selon laquelle ces offres ne peuvent pas être considérées comme des offres à tarification dynamiques.

Q7 : Pensez-vous que les offres intégrant des pointes mobiles peuvent-elles être considérées comme des offres à tarification dynamique ?

ENGIE partage pleinement l'analyse de la CRE selon laquelle les offres à pointe mobile ne peuvent être considérées comme des offres dynamiques.

La directive européenne impose des tarifs dynamiques calés sur « *les marchés au comptant, y compris les marchés journaliers et infrajournaliers* ». Cela doit être l'objectif à atteindre pour la transposition en droit français. [E&C : Or la pointe mobile est un poste dont le prix de fourniture est déterminé par les marchés à termes et non par les marchés au comptant.]

Une étape intermédiaire en pointe mobile ne pourrait être rendue obligatoire.

En revanche, ENGIE ne partage pas la position de la CRE selon laquelle « *Existant déjà dans les TRV, [ces offres] présentent l'avantage d'être plus simples à développer opérationnellement.* ». En effet, cette facilité opérationnelle n'est valable que pour les opérateurs proposant déjà les TRV et demeurent très complexes pour tous les autres opérateurs que l'opérateur historique. [PFC] Tous les fournisseurs, quelles que soient leur taille et leur origine, doivent accéder aux mêmes informations pour proposer des offres dynamiques. Or EDF est très avantagé par une connaissance beaucoup plus large et fine de sa base client (23 646 000 TRV + 730 000 OM) qui représente à elle seule 74% du marché. Une telle offre par l'opérateur historique devra être construite de façon à refléter correctement les coûts, ce qui n'est pas le cas des offres actuelles. En effet, le tarif Tempo couvre les coûts au global, mais pas par plage temporelle. En conséquence, le tarif n'est pas suffisant pour couvrir les coûts des consommateurs les plus flexibles et réactifs, puisqu'ils sont proportionnellement moins présents durant les plages de pointe.

Le tarif réglementé n'est pas construit pour réaliser des campagnes de communication et de marketing ; et en particulier, le tarif Tempo est construit de façon non contestable (décret sur le ratio de 1 à 7), ce qui rendrait sa massification particulièrement problématique. Un tel ratio 1 à 7 constituerait un risque non supportable pour les fournisseurs alternatifs car ne reflétant pas la différence de coûts entre les périodes bleues et rouges.

Q8 : Quelles caractéristiques devrait avoir une offre répondant à la définition de l'article 11 de la directive 2019/944 ?

Une offre dynamique répondant à la définition de l'article 11 de la directive 2019/944 se caractérise par un prix variant au pas horaire, de façon corrélée avec l'évolution des prix de marché. En effet, la directive précise qu'un « *contrat d'électricité à tarification dynamique* [se définit comme] : *un contrat de fourniture d'électricité conclu entre un fournisseur et un client final qui reflète les variations de prix sur les marchés au comptant, y compris les marchés journaliers et intrajournaliers, à des intervalles équivalant au moins à la fréquence du règlement du marché* »

C'est pourquoi ENGIE partage l'analyse de la CRE selon laquelle une modification de l'arrêté facture est un passage obligé. Cette modification doit être réalisée au plus tôt, afin de permettre aux fournisseurs de lancer le développement de leurs offres en courbe de charge dans un cadre réglementaire clarifié.

Q9 : 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 ?

ENGIE partage l'analyse de la CRE

Q10 : Les offres à tarification dynamique doivent-elles reposer intégralement sur des prix de marché de court terme ?

ENGIE considère effectivement que la part « dynamique » de la facture pourrait être plus ou moins importante selon le mode de construction de l'offre, et le type de client.

Les fournisseurs pourraient également proposer des offres reflétant un approvisionnement entièrement au spot, mais avec un plafonnement. Ou encore des offres reflétant un approvisionnement 100% au spot, mais avec quelques plages horaires « fixes », garantissant au minimum au client quelques heures par jour de consommation à un prix fixé à la signature du contrat.

À cette étape, les offres dynamiques sont encore au stade de projet, et en l'absence de tout retour d'expérience, il est difficile de connaître avec certitude le type d'offre le plus à même d'attirer un nombre significatif de client, tout en envoyant un signal de flexibilité suffisamment fort.

C'est pourquoi ENGIE recommande de laisser aux fournisseurs une certaine marge de manœuvre sur ce point, afin de ne pas figer un marché encore en développement, et présentant un vaste potentiel d'innovation

Q11 : 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 ?

ENGIE tient à rappeler un aspect inconditionnel de la tarification dynamique : la qualité d'enregistrement et de transmission de l'exhaustivité des données collectées par ENEDIS. Plus que jamais dans le cadre de la tarification dynamique, une erreur dans l'enregistrement ou la transmission de données de consommation pourra avoir des conséquences considérables sur le prix final facturé au client, en particulier si cette erreur concerne une période de pointe.

Les expérimentations réalisées démontrent qu'on est encore loin d'atteindre un niveau suffisant de qualité (pour preuve, les indicateurs mensuels de suivi des flux de courbe de charge R4Q communiqués par Enedis auprès des fournisseurs présentant des taux de complétude irréguliers oscillant entre 76% et 100% entre décembre 2019 et mai 2020) et de régularité dans la publication de ces données. En effet, des compléments de publication au-delà de la date théoriquement prévue de mise à disposition des données de consommation induisent des dysfonctionnements dans le processus de calcul du prix et de facturation des fournisseurs. Dans ces conditions, ces derniers s'exposent à une hausse importante des réclamations et une dégradation de la qualité des relations clients-fournisseurs. Il conviendra donc de s'assurer auprès d'ENEDIS d'un calendrier et d'indicateurs engageants pour la remontée des informations. La CRE pourrait définir des indicateurs de qualité.

En tout état de cause, pour limiter les litiges, **les pouvoirs publics doivent définir des règles comptables** claires en cas d'absence de données de consommation.

ENGIE attire l'attention sur les contraintes de temps. Un tel dispositif nécessite une révision complète des SI des fournisseurs, actuellement pas adaptés à une variation horaire des prix. Un **délai de mise en œuvre de 24 mois** après publication des spécifications est nécessaire pour la réalisation d'offres bien calibrées et à un coût raisonnable. Il est préférable de ne pas précipiter par un calendrier arbitraire la mise en œuvre de ces offres sans tenir compte des contraintes opérationnelles.

Pour permettre aux fournisseurs d'identifier les enjeux et d'anticiper les conséquences de la généralisation du passage en courbe de charge nécessaire à la tarification dynamique, ENGIE considère nécessaire qu'Enedis rende disponible **totalement**, au plus tôt, ses prestations « **Choix de la date de publication des index mensuels** » et « **Relevé en masse à date choisie** ».

En complément des points formulés ci-dessus, il faut aussi un temps de création et de pédagogie accru pour ce type d'offre aussi bien auprès des fournisseurs (design de nouvelles offres, formation des conseillers clientèles aux actes FO et BO) que des consommateurs (compréhension des mécanismes, des risques et des enjeux associés). Cela peut nécessiter également le développement de nouveaux outils de communication entre les GRD, les fournisseurs d'énergie et les clients finals afin de garantir la bonne transmission et le bon usage des données sur l'ensemble de la chaîne.

A l'instar du calendrier de généralisation du traitement en courbe de charge envisagé par Enedis, Engie propose de fixer le calendrier de mise en œuvre de la tarification dynamique en deux étapes :

- À partir du 1er janvier 2022 pour les sites avec une puissance supérieure à 110 kVA ;
- À partir du 1er janvier 2023 pour tous les autres sites

Par ailleurs, ENGIE souhaite que soit donnée une visibilité précise sur le niveau de performance (calendrier et précisions) des flux transmis par les GRD de façon à ce que les fournisseurs dimensionnent en miroir le niveau de performance de leurs outils.

^[1] À titre d'illustration, elles ne permettent pas de connaître l'optimisation tarifaire d'une option de « *base* » vers une option « *heures pleines/heures creuses* » (cité par la CRE dans son rapport 2019 sur *Donner du sens aux données du consommateur*).

^[2] Le décret n° 2017-976 du 10 mai 2017 relatif aux modalités d'accès par les consommateurs aux données de consommation d'électricité ou de gaz naturel et à la mise à disposition de ces données par les fournisseurs, doit donc être modifié.