

# Contrats d'électricité à tarification dynamique

*Date de la contribution : 15/09/2020*

## Introduction

Les offres à tarification dynamique commencent à voir le jour, mais effectivement nous en sommes actuellement qu'aux balbutiements.

Pour permettre l'émergence de telles offres, il faut que les fournisseurs arrivent à les construire sur un modèle économique qui bénéficie au client et qui lui permette de dégager une marge opérationnelle.

Le déploiement des compteurs communicants est bien entendu une étape préliminaire indispensable à la mise en place de telles offres ainsi que l'appropriation par les fournisseurs des fonctionnalités offertes par ses nouveaux compteurs.

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

Nous partageons l'analyse de la CRE concernant le rôle que pourront jouer de telles offres dans les objectifs de transition énergétique et nous pensons également qu'elles pourront dans une certaine mesure contribuer à l'équilibre du réseau en les couplant avec des systèmes d'effacement diffus permettant de valoriser les actions vertueuses des consommateurs.

**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 ?

Nous partageons l'analyse de la CRE et nous pensons qu'avant de pouvoir proposer de telles offres, il faut absolument investir dans les moyens de pilotage de la consommation des clients. En effet si nous voulons une adoption large de ces offres il faut qu'elles soient simple et lisible pour le consommateur en lui proposant des moyens de piloter plus facilement qu'aujourd'hui sa consommation, afin de pouvoir programmer ses usages en fonctions de signaux tarifaires. Pour cela il faut aussi beaucoup investir dans des systèmes permettant de remonter et communiquer au client ses données de consommation en temps réel, ce qui pour l'instant n'est pas proposé par les gestionnaires de réseaux qui ne permettent d'accéder au mieux qu'à des données de la veille. Aussi il faut pour compenser cela développer des modules supplémentaires en temps réel ce qui nécessite un investissement important de la part des fournisseurs.

**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 ?

Il faut pouvoir effectivement communiquer de manière claire sur les risques de telles offres sans toutefois dissuader le consommateur de souscrire à ces offres, il faut trouver un équilibre juste.

Il nous semble aussi pertinent de communiquer avec le client pendant l'exécution de son contrat et pour rejoindre la réponse à la question précédente, il faut être capable de communiquer en temps réel au consommateur sa consommation couplée au signal tarifaire, afin de l'alerter pour anticiper des chocs de facturation, et lui permettre de mettre en œuvre des moyens de pilotage afin de diminuer sa consommation en cas de signal tarifaire fort.

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

Un consentement spécifique à la signature du contrat semble approprié, attention cependant à la dérive que nous constatons qui consiste à avoir une multitude de cases à cocher pour chaque consentement obligatoire : Le risque serait que le client coche la totalité sans lire ou comprendre ce qu'il y a derrière chaque consentement. Typiquement pour ce type d'offre qui va nécessiter impérativement d'avoir un accès à la courbe de charge du client le risque est réel car il y aura nécessairement plusieurs consentements à collecter, pour des objectifs distincts.

**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) ?

Dans notre secteur la tarification est déjà dynamique. Ce qui va changer réellement c'est le pas de temps de renouvellement de la facturation qui sera plus court alors qu'habituellement on a un renouvellement des prix par mois, là on pourrait passer à un pas horaire voire plus court encore : L'important c'est l'information du consommateur. Comme par exemple le prix affiché à l'entrée à la pompe à essence, ou sur l'écran géant du Wall Street Bar à Pigalle, il faut imaginer des systèmes permettant au consommateur de savoir en permanence combien lui coûte l'énergie qu'il consomme.

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

Même remarque que précédemment : Avec la génération de compteurs actuel, il semble difficile de proposer une alternative qui réponde totalement aux critères et il faut pour cela déployer des modules complémentaires permettant de compter l'énergie en temps réel indépendamment du dispositif de comptage du gestionnaire du réseau. Il faut peut-être accepter une période transitoire où les offres basées sur les fonctionnalités multi cadrans, couplé aux contacts sec virtuels des nouveaux compteurs, ainsi que possibilité de la pointe mobile, activable 24 heures à l'avance puissent être reconnues comme dynamique, où bien se résigner à attendre longtemps que les efforts de R et D des fournisseurs aboutissent.

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

Oui, cf réponse précédente.

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

Une offre qui base sa facturation sur la réconciliation de la courbe de charge du client pourrait répondre à la directive.

L'enjeu étant que cette courbe de charge n'étant pas disponible en temps réel pour le fournisseur, d'informer correctement le client sur l'impact de la modification de ses usages sur sa consommation ainsi que du pilotage de ses appareils en fonction de signaux tarifaires, en temps réel.

**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 ?

Dans l'exemple cité, oui, cependant on peut imaginer d'autres systèmes, intermédiaires, avec plusieurs postes horosaisonniers utilisés dans une même journée avec des signaux tarifaires basés sur la moyenne des prix de marchés par tranche horaire permettant de valoriser la flexibilité de la consommation en fonction des problématiques du système électrique par tranche horaire.

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

Il faut surtout que les offres restent lisible pour le consommateur, de tel systèmes risquent d'ajouter de la crainte

et de la méfiance envers les opérateurs et inciter le consommateur à l'attentisme et l'immobilisme. Il pourrait être contreproductif pour l'ouverture du marché à la concurrence de voir se multiplier des offres basés sur une multitudes de produits, illisibles pour le particulier. Dans la pratique cela existe déjà en partie pour les professionnels, notamment sur certains appels d'offres qui demandent à afficher une composante ARENH dans le du prix proposé.

**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 ?

Les difficultés pour les fournisseurs sont bien sur en terme de coûts de développements, d'interfaçage avec les SI Tiers, mais aussi avec les clients. L'accès en temps réel aux données de consommation et notamment des courbes de charges est pour l'instant impossible sans développer des modules complémentaires, coûteux. Il y a également la problématique de l'accumulation des données, avec les contraintes et risques que cela fait peser sur les fournisseurs en terme de RGPD et de sécurité informatique. Les investissements sont colossaux et il va falloir accompagner les fournisseurs vers cette évolution, par exemple en incitant les distributeurs à développer l'offre d'accès aux données en temps réel qui n'est actuellement pas proposée.

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

Une offre utilisant la réconciliation en courbe de charge pour facturer intégralement sur des prix de marchés court terme serait rapide à mettre en œuvre, de l'ordre de quelques mois. Néanmoins, sans l'accès en temps réel aux données de consommation permettant de prévenir le client de l'évolution de son prix en fonction de ces usages, ni sans le développement préalable de moyens de pilotage de la consommation elle risque d'être inefficace et contre productive peu utilisée et décriée. Il faut d'abord mettre l'accent sur ces 2 problématiques afin de pouvoir proposer des offres efficaces et qui rassemblent l'adhésion des consommateurs.