



Réponse d'ENI G&P France à la consultation publique n° 2020-010 du 9 juillet 2020 relative aux contrats d'électricité à tarification dynamique

De manière générale, Eni considère que les offres à tarification dynamique pourraient contribuer au développement et à la valorisation de la flexibilité mais seulement à la marge. En effet, cette offre nécessite un accompagnement de la part du fournisseur et une vigilance de la part des consommateurs extrêmement importants. Pour atteindre le même objectif, les offres d'effacement sont beaucoup plus adaptées au niveau de complexité que les consommateurs sont en mesure de gérer, en particulier sur le marché de masse.

Dans la pratique, ces offres seront difficiles à mettre en œuvre par les fournisseurs car elles nécessiteront des évolutions SI structurantes et coûteuses. ENI recommande donc aux pouvoirs publics de prévoir un délai de mise en œuvre suffisant, d'au moins deux ans, correspondant au délai nécessaire pour mener ces évolutions.

Ce délai progressif de mise en œuvre ne doit pas pour autant empêcher les fournisseurs qui le souhaitent de proposer des offres à prix dynamique.

Enfin, Eni partage l'avis de la CRE et considère que les offres Tempo ou EJP ne répondent pas à la définition d'une offre dynamique prévue dans la directive.

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

Eni partage l'analyse de la CRE considérant que l'objectif premier du développement des offres à tarification dynamique est de permettre de valoriser la flexibilité des consommateurs. Toutefois, cet objectif sera très difficile à atteindre dans le contexte actuel puisque les incitations à l'effacement sont soumises à d'autres conditions que le signal prix :

- Le client doit avoir une très bonne connaissance de sa consommation et une réelle flexibilité de modulation de cette dernière ;
- Le client doit avoir une bonne compréhension du fonctionnement dynamique du marché de l'électricité et doit être en capacité de suivre et traiter les flux d'information importants qui seront générés par ce type d'offres.

Le retour d'expérience montre que même les très gros consommateurs ne souscrivent pas à ce type d'offres en raison des risques et des contraintes ainsi que des coûts de gestion qu'elles peuvent générer.

Un accompagnement du consommateur sera donc nécessaire pour éviter des hausses importantes de la facture d'électricité.

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 ?

Eni n'est pas convaincu de la matérialisation d'un gain réel sur les factures d'énergie en raison de plusieurs facteurs incertains :

Les offres à tarification dynamique peuvent autant être compétitives (lorsque les prix de gros sont bas) qu'inflationnistes (lorsque les prix de gros grimpent). Par ailleurs, le client fait face au risque de perdre de la visibilité sur le montant annuel de ses coûts d'électricité. Par conséquent, pour le client disposant de flexibilité, cette offre peut lui permettre de réaliser des économies de facture d'électricité en adaptant sa consommation en fonction des prix sur le marché de gros tout comme elle peut lui générer des surcoûts importants et la perte de maîtrise de son budget énergie.

Ces offres peuvent effectivement limiter le risque marché sur l'approvisionnement des fournisseurs mais elles vont générer des coûts de gestion pour le fournisseur bien plus importants que ceux des offres classiques. Il n'est donc pas garanti que ces offres soient in fine plus compétitives pour le consommateur.

Sur l'appétence des clients aux offres à prix dynamique, il convient de rappeler que le marché de l'énergie en France a historiquement été organisé (et continue à l'être) pour répondre principalement à un objectif de stabilité du prix, notamment de l'électricité. Pour rappel les TRVE, qui s'appliquent encore à la majorité des consommateurs du marché de masse, évoluent « difficilement » deux fois par an en intégrant un lissage sur 2 ans de l'évolution des prix de marché. En parallèle, une majorité des consommateurs sont en train de passer d'une mesure semestrielle de leur consommation à une mesure journalière grâce au déploiement de Linky. La majorité d'entre eux ne s'est pas encore appropriée cette évolution et les fournisseurs font face à de multiples barrières pour accéder aux courbes de charge de leurs clients. Dans ce contexte, le passage à une offre dynamique semble prématuré et constituerait pour la très grande majorité des consommateurs français un gap beaucoup trop important à ce stade.

Enfin, compte tenu de la complexité de ces offres, Eni s'inquiète du risque d'accroissement des rétractations et des changements de fournisseur précoces qui seraient préjudiciables pour les fournisseurs et pour le bon fonctionnement du marché de détail.

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 ?

Les offres à tarification dynamique comprennent de nombreuses données complexes, peu intelligibles pour le segment résidentiel et les petits professionnels qui ne sont pas des experts des marchés de l'énergie. La présentation d'une offre à tarification dynamique exige d'expliquer au client le fonctionnement des marchés de l'énergie, et notamment la formation du prix et sa variation sur les marchés de gros. En outre, il faudrait expliquer aux clients quel que soit le segment, les raisons de la variation des prix de l'énergie dont certains paramètres sont d'ailleurs peu prévisibles et non liés au marché français. Cela exige une réelle expertise sur la formation des prix de l'énergie pour être en mesure de comprendre l'offre.

Par conséquent, et compte tenu du fait que l'obligation d'informer le consommateur des risques associés à cette offre repose sur le fournisseur, il nous paraît important que le cadre réglementaire définisse le socle minimal d'informations à communiquer au client.

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

A partir du moment où le niveau d'information à fournir au client est suffisant, Eni considère que la signature du contrat doit être le moyen de recueillir le consentement à l'instar des autres offres, et conformément à l'article L. 224-6 code de la consommation.

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) ?

N/A

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

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

A partir du moment où les prix des offres sont fixés à l'avance sur toute la durée du contrat, ces offres ne peuvent être considérées comme étant des offres à tarification dynamique, bien qu'elles puissent également contribuer au développement de l'effacement.

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

La principale caractéristique est que le niveau du prix de l'offre n'est pas fixé à l'avance mais est formé en fonction des évolutions des prix du marché court terme.

Eni recommande d'assouplir la définition d'offres à prix dynamique, par rapport à celle retenue par la CRE, afin de prendre en compte la réalité du marché français et de permettre le développement d'offres plus accessibles aussi bien pour les fournisseurs que pour les consommateurs.

Afin de permettre à cette évolution d'apporter une réelle valeur ajoutée pour le marché et les consommateurs, Eni propose de retenir une définition permettant de développer des offres beaucoup plus dynamiques que celles qui existent aujourd'hui mais qui présenteraient moins de risques pour les consommateurs. A titre d'exemple, les prix pourraient être déterminés sur la base d'un indice tel que la moyenne (sur une période par exemple d'un mois) des prix spot observés la veille pour le lendemain.

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 ?

Eni considère que les offres utilisant une référence de prix de marché moyennée sur une période plus longue pourraient *a minima* servir d'étape intermédiaire au consommateur pour s'approprier progressivement les offres à prix « plus » dynamiques.

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

L'offre à prix dynamique doit reposer sur la variation de prix de marché court terme. Elle ne peut donc s'appuyer sur des produits lissés tels que l'ARENH, les produits annuels, trimestriels, etc. Un mix des deux viendrait brouiller et complexifier les offres et la compréhension du client. Elle pourrait complexifier également la gestion pour les fournisseurs.

Q11 : 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 ? Quel serait le temps nécessaire au développement et à la proposition de telles offres par les fournisseurs ?

Ces offres nécessitent des développements SI lourds et coûteux : augmentation de l'espace de stockage pour archiver les données, architecture CRM, récupération et mise à disposition des flux, modules de facturation, etc.

ENI recommande donc aux pouvoirs publics de prévoir un délai de mise en œuvre suffisant, d'au moins deux ans, correspondant au délai nécessaire pour réaliser les développements informatiques nécessaires.

Enfin, Eni considère qu'une obligation pour les fournisseurs de proposer une offre à tarification dynamique contraignante sans tenir compte de la rentabilité d'une telle offre ne pourra être envisagée que si les coûts de mise en œuvre sont compensés et des délais suffisants de mise en œuvre sont pris en compte. La seule alternative serait de créer les conditions permettant aux fournisseurs de développer ce type d'offres et aux consommateurs de pouvoir vraiment en bénéficier en travaillant sur plusieurs axes :

- Laisser un espace économique suffisant pour permettre aux fournisseurs d'investir et d'innover en prenant en compte, dans la construction des TRVE, la réalité des coûts et un niveau de rémunération suffisant ;
- Soutenir le développement de solutions de pilotage de la consommation par les consommateurs ;
- Faciliter l'accès aux données fines pour les fournisseurs et réduire les barrières mises en œuvre par les distributeurs.