

Contrats d'électricité à tarification dynamique

Date de la contribution : 15/09/2020

Introduction

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

Oui. D'un point de vue de la consommation, l'incitation financière que représente les offres à tarification dynamique peut amener à une meilleure prise en compte de la valorisation de flexibilité électrique de la part des consommateurs (particuliers et entreprises).

Au-delà de l'objectif de valoriser la flexibilité de consommation, ces offres permettent de réduire l'aspect spéculatif des marchés en se basant sur des prix plus proches de la réalité d'équilibre production-consommation.

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 ?

Si le risque est plus élevé que pour des offres fixes, les offres basées sur les marchés court termes se sont montrées plus avantageuses ces dernières années. En effet, pour l'année 2019, le prix moyen du spot était de 39,44 €/MWh contre 49,09 €/MWh pour la moyenne des prix calendar 2019, soit un écart de l'ordre de 10 €/MWh. Cet écart va très probablement se reconfirmer en 2020, malgré la remontée des prix spot attendue pour la fin d'année.

Ces offres spot nécessitent néanmoins une vérification mensuelle des factures car les prix sont différents pour chacune d'entre elles. Elles ne s'adressent donc pas à tous les consommateurs.

Cependant, l'existence du risque n'est pas propre aux offres dynamiques. Les offres ARENH comprennent également une part de risque lié à l'écèlement, bien souvent sous-estimée voire inconnue des consommateurs (particuliers et entreprises).

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 consommateurs doivent pouvoir estimer facilement l'impact potentiel de ces offres sur leur budget notamment durant les périodes de pointe. Ils doivent également être prévenu que les potentielles économies affichées par ce type d'offres ne sont pas contractuelles, puisqu'elles dépendent de l'évolution du marché et de leur modulation de consommation.

Les risques ne sont pas les mêmes suivant les modalités contractuelles. Les offres permettant le choix entre un positionnement spot et forward demandent une double vigilance (suivi des prix court et long terme) alors que les offres basées uniquement sur une formule spot ne demandent qu'une adaptation momentanée des consommations.

Il est donc crucial d'informer des risques à la signature du contrat mais également de pouvoir avertir le consommateur des évolutions marché (alerte mail ou téléphone) plusieurs heures avant la livraison de l'électricité afin qu'il puisse anticiper ses modifications de consommation. Un peu sur le modèle des offres tempo actuelles. Peu de fournisseurs proposent ce type d'alertes.

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

de la directive ?

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) ?

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

Si l'on veut coller à la définition de la directive, une offre fixe variant suivant les postes horosaisonniers ne peut pas être considérée comme dynamique puisqu'elle ne reflète pas en temps réel les variations de prix du marché.

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

Si l'objectif de l'offre à tarification dynamique est de signaler une plage temporelle de tension des prix pour inciter à la flexibilité, les offres à pointes mobiles peuvent être considérée comme telle.

En revanche, si l'objectif est de refléter l'équilibre en temps réel du marché, alors non car pour ces offres les prix pour les jours de pointe sont fixés par avance.

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

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 ?

Oui. En effet, l'important pour inciter les consommateurs à valoriser en temps réel leurs consommation est d'utiliser 1 prix par jour pour facturer le volume de consommation quotidien. L'utilisation d'un prix moyenné appliqué sur la consommation mensuelle n'aurait absolument pas le même impact financier.

Les offres reposant sur une facturation des prix moyennée sur le mois n'incitent en aucun cas à la modulation des consommations puisque le consommateur n'est pas averti en avance des évolutions du marché.

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

Si l'intégration de prix sur des marchés forward a l'avantage de minimiser les risques des marchés spot et permet une visualisation prévisionnelle plus précise du budget, elle ne permet pas de refléter réellement les variations des prix de marché. L'utilisation des produits forward comme le calendar devrait être réservée aux fournisseurs.

Les formules de prix intégrant des produits forward posent également le problème de la comparaison des offres entre différents fournisseurs au vu de l'opacité des modalités de calcul.

Depuis quelques années nous avons constaté une nette montée en compétence des acheteurs énergies qui privilégient souvent les offres basées sur les marchés à court terme dont la complexité de constitution des prix est souvent moindre.

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 ?

La constitution d'une offre dynamique est en soit plus simple qu'une offre à prix fixe puisque le fournisseur n'a pas à se soucier de fixer en avance les volumes et de fournir des prix au consommateur. En revanche, la facturation peut s'avérer plus complexe en termes de volume de données à traiter. Il faut s'assurer également que le GRD est en mesure de transmettre des données de consommations propres et non erronées en temps réel.

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