



CONSULTATION RELATIVE AUX CONTRATS D'ÉLECTRICITÉ À TARIFICATION DYNAMIQUE

CONTRIBUTION DE L'UNELEG

L'UNELEG remercie la CRE de consulter les acteurs de marché sur les contrats d'électricité à tarification dynamique.

Nous souhaitons tout d'abord souligner que les risques liés aux offres reflétant les variations de prix de court terme sur les marchés de gros de l'électricité sont de nature à dissuader les consommateurs d'y souscrire, ou de leur faire prendre des risques importants. Le potentiel de valorisation des flexibilités des consommateurs que présente ces offres s'en trouve ainsi réduit. La CRE a d'ailleurs mis en exergue, dans son rapport relatif à l'état des lieux des marchés de détail français de l'électricité et du gaz naturel en 2017, « *l'aversion au risque des consommateurs et leur appétence pour la stabilité tarifaire* ». Les offres à pointes mobiles et les plages horosaisonnnières représentent alors une solution plus opérationnelle au besoin en flexibilités. Par ailleurs, nous souhaitons réitérer ici notre point de vue selon lequel le développement des offres de fourniture relève de la concurrence et de la capacité d'innovation de chaque fournisseur¹. A cet égard, imposer un cadre européen normé paraît parfaitement contradictoire avec l'objectif du *Clean Energy package* qui s'appuie sur un fonctionnement concurrentiel. Cette observation a été partagée par la mission d'information de la Commission des affaires européennes dans son rapport relatif à la nouvelle organisation du marché de l'électricité dans le cadre du quatrième paquet énergie.

Pour l'ensemble de ces raisons, il nous semble particulièrement important que la transposition des contrats d'électricité à tarification dynamique en droit français mette l'accent sur la bonne information et la protection des consommateurs, s'appuie sur les dispositifs déjà existant en France ce jour, et laisse libre cours à l'innovation.

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

Question n°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 nous partageons le fait que les offres à tarification dynamique à un pas de temps horaire pourraient conduire à une potentielle diminution du prix acquitté par ce dernier (du fait de la prise en charge du risque par le consommateur à la place du fournisseur), nous soulignons toutefois que de telles offres à tarification dynamique ne constituent pas l'outil le plus adapté pour mobiliser et valoriser les flexibilités des consommateurs.

¹ L'UNELEG a eu l'occasion de faire part de son analyse sur la pertinence de l'introduction des contrats d'électricité à tarification dynamique lors des travaux parlementaires préparatoires au quatrième paquet énergie qui se sont tenus en 2017 (auditions du Président de l'UNELEG par la mission d'information de l'Assemblée Nationale sur le Clean Energy Package le 3 février 2017 et par la mission d'information sur la transition énergétique le 30 novembre 2017).

D'une part, la baisse du prix acquitté par le consommateur résulte uniquement du fait qu'il reviendrait à ce dernier d'assurer une partie du périmètre d'activités du fournisseur. A l'extrême, il en serait de même si le consommateur devenait également son propre responsable d'équilibre.

D'autre part, si ces offres permettent de refléter au mieux le niveau de tension sur le marché de l'électricité, les risques associés (volatilité) sont importants, renforcés par la méconnaissance de la très grande majorité des consommateurs du fonctionnement du secteur de l'électricité.

En effet, de telles offres à tarification dynamique peuvent certes permettre de valoriser les flexibilités des consommateurs mais seulement pour une cible de clients capable de comprendre et piloter sa consommation. Pour les clients résidentiels et les petites entreprises qui forment le marché de masse, la souscription à de telles offres se heurte aux habitudes de consommation et à la recherche d'un prix stable. Pour les consommateurs qui forment le marché de masse, les offres à tarification dynamique n'encouragent pas à la flexibilité. Par ailleurs, ces offres ne sont avantageuses que si les consommateurs parviennent à maîtriser leur consommation en fonction des signaux économiques qui leur sont envoyés. A contrario, les consommateurs verraient leur facture se renchérir et aucun gain de flexibilité ne serait enregistré pour le réseau.

Ainsi, ce type d'offres à tarification dynamique ne nous paraissent pas adaptées à la consommation de la grande majorité des clients résidentiels et petits professionnels, compte-tenu des risques associés à ces offres et des habitudes de consommation. **L'intérêt des offres à tarification dynamique est donc réduit à un périmètre restreint de consommateurs avertis, avisés et capables de piloter leur demande.**

Pour l'UNELEG, les offres à pointes mobiles (présentes aujourd'hui dans les TRV) peuvent répondre aux objectifs recherchés, l'innovation et la créativité permises par le déploiement des compteurs communicants permettra d'aller potentiellement plus loin, avec les limites mentionnées ci-dessus en matière de risque transféré au consommateur.

Question n°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 ?

Question n°4 : quelles pourraient être les modalités de recueil du consentement permettant de répondre aux exigences de la directive ?

Question n°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 degré de consentement doit varier en fonction des caractéristiques de l'offre à tarification dynamique (cf. réponse aux questions 6 à 10). Pour ce qui est des offres les variations rapides des prix de marché, il est important que le consommateur ait conscience des risques importants qui pèseront sur lui. L'UNELEG considère qu'une fiche explicative courte et efficace, dont le modèle serait fixé par les pouvoirs publics devrait être établie et être disponible sur le comparateur d'offres d'électricité et de gaz naturel du médiateur national de l'énergie. Cette communication devrait être adaptée selon le type de clients, les clients particuliers et petits professionnels n'ayant pas la même connaissance des offres valorisant la flexibilité que les clients du marché d'affaires. Le consommateur attesterait avoir pris connaissance des renseignements figurant sur cette fiche, en complément des conditions

générales de vente classiques. L'attestation du consommateur serait intégrée au contrat de fourniture qui lui est envoyé. Ainsi, le consentement du consommateur serait recueilli à la signature du contrat.

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

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

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

Question n°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 ?

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

Les offres qui permettent de capter des variations sur des postes horosaisonniers doivent pouvoir être considérées comme des offres à tarification dynamique au sens de la directive 2019/944. En effet, cette dernière doit être lue comme posant le principe de tendre vers des offres dites à tarification dynamique c'est-à-dire reflétant de plus en plus finement la réalité du niveau de tension sur le marché de l'électricité. Ce processus a déjà été engagé en France depuis plusieurs années, par l'instauration de plages temporelles et l'apparition d'offres à pointes mobiles². La directive 2019/944 impose alors que le reflet des prix de marché soit pris en compte dans certaines offres proposées par les fournisseurs d'électricité. Les offres à pointes mobiles permettent d'ores et déjà d'envoyer des signaux économiques aux consommateurs afin qu'ils reportent leur consommation en dehors des périodes de pointe. De surcroît, comme le souligne la CRE dans son analyse, ces offres sont plus aisées à développer car elles existent déjà dans les tarifs réglementés de vente.

Face aux nombreuses possibilités, l'UNELEG considère qu'il est important de laisser de la souplesse aux fournisseurs en leur accordant la latitude leur permettant d'apprécier ce que doit être la finesse et les caractéristiques d'une offre à tarification dynamique : plages temporelles, pointes mobiles, reflet des prix de marché à un pas horaire, mix prix de marché court terme / long terme, etc. Les différences d'appréciation pourront ainsi différencier les fournisseurs et donc dynamiser la concurrence.

La transposition de la directive devrait alors se contenter de créer un cadre juridique protecteur pour le consommateur (à travers l'expression d'un consentement clair notamment).

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

Les difficultés dépendront essentiellement des contraintes imposées aux fournisseurs dans le cadre de la construction de ces offres. S'il est laissé à chaque fournisseur (cf. réponse aux questions précédentes) une marge de manœuvre suffisante pour apprécier ce qui relève d'une offre à tarification

² Nous soulignons à date la faible appétence des consommateurs pour les offres à pointes mobiles.

dynamique, cela permettrait à chacun d'assumer ses choix et faire face aux éventuelles difficultés. Par ailleurs, les fournisseurs engagent d'ores et déjà leurs ressources dans le développement d'offres de fourniture répondant à la demande d'une grande majorité de clients et participant à la transition énergétique (efficacité énergétique, mobilité électrique, autoconsommation). Il est alors essentiel de leur accorder des délais raisonnables pour permettre le développement d'offres à tarification dynamique qui sont plus innovantes mais ne coïncident pas avec les besoins des clients du marché de masse.

L'UNELEG souhaite souligner que l'obligation de développer des offres à tarification dynamique pèse uniquement sur les fournisseurs ayant plus de 200 000 clients. La stipulation de la directive selon laquelle « les clients finals qui sont équipés d'un compteur intelligent peuvent demander à conclure un contrat d'électricité à tarification dynamique auprès d'au moins un fournisseur » ne doit pas conduire à imposer le développement de telles offres à des fournisseurs ayant moins de 200 000 clients.