

Bonjour,

Veuillez trouver ci-joint nos réponses à votre consultation :

Question 1 : Partagez-vous l'analyse de la CRE selon laquelle le niveau de rémunération de la prestation doit s'appuyer sur les coûts d'un fournisseur normalement efficace, sans pouvoir excéder les coûts évités du GRD ?

Réponse 1 : HYDROPTION est d'accord avec la CRE concernant le fait que le niveau de rémunération de la prestation ne peut pas excéder les coûts évités du GRD. Néanmoins, HYDROPTION n'est pas sûr de comprendre la définition que vous donnez d'un « fournisseur normalement efficace » au regard de la classification évoquée. En tant que fournisseur alternatif « nouvel entrant », la référence à cette notion se présente comme désavantageuse de notre point de vue, les coûts engagés par un fournisseur « nouvel entrant » étant nécessairement plus lourds.

Question 2 : Etes-vous favorable à une rémunération unique de la prestation de gestion de clientèle pour chacun des quatre marchés considérés (marché « d'affaires » et marché « de masse », en électricité et en gaz) qui correspondrait aux coûts d'un fournisseur alternatif ayant 20% de part de marché dans une énergie ?

Réponse 2 : NON – Le système de rémunération unique présente le risque d'être défavorable aux fournisseurs alternatifs identifiés « nouvel entrant ». Un complément temporaire et raisonnable tenant compte des charges liées à la formation des salariés dédiés à ce type de gestion en interne ainsi que les économies d'échelle engendrées par le niveau de part de marché devrait être pris en compte,

Question 3 : Que pensez-vous des niveaux envisagés par la CRE ?

Réponse 3 : les niveaux sont corrects pour un fournisseur normalement efficace, mais insuffisants pour HYDROPTION et les fournisseurs alternatifs « nouvel entrant » en général.

Question 4 : La définition du périmètre « historique » telle que proposée par la CRE vous paraît-elle pertinente ? Sinon, quelle définition vous semblerait pertinente ?

Réponse 4 : Cette définition est insuffisamment fondée. Serait-il possible d'effectuer une étude sérieuse pour établir que le taux de contact des clients en offre de marché chez le fournisseur historique est très différent de ceux en offre de marché chez d'autres fournisseurs ? La notion de « taux de contact » nécessite par ailleurs une définition plus précise.

Question 5 : Estimez-vous pertinente, à titre transitoire, la réduction de la rémunération de référence pour déterminer la rémunération des fournisseurs historiques pour les clients du périmètre « historique », telle que proposée par la CRE ?

Réponse 5 : La réduction de la rémunération de référence concernant la rémunération des fournisseurs historiques nous semble pertinente, il serait bien d'appliquer la logique inverse pour les fournisseurs de type « nouvel entrant » (à savoir une augmentation transitoire de la rémunération avec application d'un pourcentage) et ce de manière à ne pas entraver l'ouverture à la concurrence de ce marché en favorisant par l'égalité de la rémunération les fournisseurs dit « challengers » par rapport aux nouveaux entrants. Comme évoqué en réponse à la question 4, la définition du périmètre « historique » n'est pas non plus satisfaisante.

Question 6 : Estimez-vous logique, en raison de la construction même des TRV, l'absence de rémunération concernant les clients aux tarifs réglementés de vente pour la période antérieure au 1^{er} janvier 2018 ?

Réponse 6 : Oui, cette absence de rémunération pour la période antérieure au 1^{er} janvier 2018 semble logique, la construction des TRV intègre a priori cette charge. Serait-il possible de savoir si (et surtout de quelle manière), à partir du 1^{er} janvier 2018, la logique de construction des TRV sera réajustée de manière à intégrer cette part de rémunération ?

Question 7 : Etes-vous favorable à la prise en compte d'un abattement de 90% pour la rémunération des fournisseurs pour les clients en contrat unique et en offre de marché, pour la période antérieure à la date d'entrée en vigueur de la délibération de la CRE encadrant la rémunération des fournisseurs, soit jusqu'au 1^{er} janvier 2018 ?

Réponse 7 : Comme évoqué dans votre point 3.4.2.2 « il n'existe pas de certitude sur l'anticipation faite par chaque fournisseur quant à l'existence et au niveau d'une telle rémunération ». Un abattement de 90% déterminé sur un tel fondement semble incohérent. HYDROPTION comprend l'importance qu'il y a à éviter « l'effet d'aubaine » pour les fournisseurs concernés mais ne saisit pas comment le taux de 90% a pu être défini sur ces simples critères. Une explication plus approfondie serait la bienvenue.

Question 8 : Etes-vous favorable au traitement tarifaire proposé par la CRE en ce qui concerne l'électricité HYDROPTION souhaiterait obtenir un éclairage sur la méthode que compte employer la CRE dans ce calcul. En effet, l'augmentation de la CG, compensée pour les fournisseurs par le versement d'une rémunération entraîne, selon ce que nous comprenons, une hausse de prix pour l'utilisateur et n'est donc pas sans conséquence pour ce dernier, à l'inverse de ce qui est expliqué en page 3. Il nous semble plus opportun que la charge de cette rémunération soit portée par ENEDIS exclusivement.

Questions 9 à 12 : HYDROPTION n'est pas concerné.

Question 13 : Avez-vous toute autre remarque ?

En conclusion, HYDROPTION souhaite alerter la CRE sur la distorsion de concurrence qu'une rémunération unique, basée sur un fournisseur ayant 20% de parts de marché peut entraîner. En effet cela crée un avantage pour les plus gros fournisseurs (« challengers »), au détriment des nouveaux entrants qui sont désavantagés dans leur phase de croissance.

Nous vous remercions pour votre bonne prise en compte de ces réponses.

Cordialement,

Alice Gerard / Responsable service clients
Tél. 04 98 51 00 31
agerard@hydroption.com



HYDROPTION
3 rue Racine, 83000 Toulon
www.hydroption.com

