

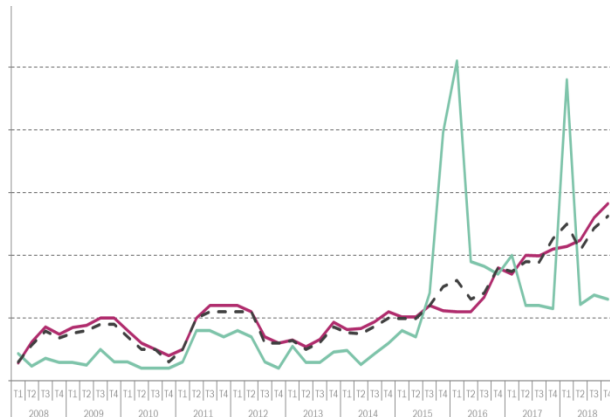


# Campagne « Energie moins chère ensemble »

mars 2019

# Marché de l'électricité : une dynamique enclenchée mais à intensifier

- Sur 32 millions de ménages, 7 millions (soit 22%) ont quitté le TRV pour les tarifs de marché (12% en mars 2016)
- Une multiplication des fournisseurs alternatifs:  
Alors qu'il existait 11 fournisseurs alternatifs en 2016, on en dénombre aujourd'hui près de 30
- Un taux de changement de fournisseur qui a progressé  
Depuis l'ouverture à la concurrence le taux de changement de fournisseurs progresse ( autour des 3%, contre 1% en 2016) même reste faible ( proche de la banque)



# Marché de l'électricité :

une concurrence profitable aux consommateurs est encore possible et attendue

## **Un baisse des prix sur les marchés de gros qui ouvre l'opportunité de concurrencer le TRV ....**

- Après une forte remontée, les prix de gros entament une décrue et pourraient atteindre un niveau inférieur au prix de l'ARENH (42 €/Mwh) qui devraient favoriser la concurrence des fournisseurs alternatifs.

## **Dans un contexte d'augmentation du TRV**

- Depuis 2008, le TRV a augmenté de 41%.
- **Augmentation prochaine de 5,9%**

## **L'appel des consommateurs à une reconduction**

- De nombreux consommateurs avaient réclamé une campagne en 2018
- Les offres 2 ans arrivent à échéance en octobre prochain

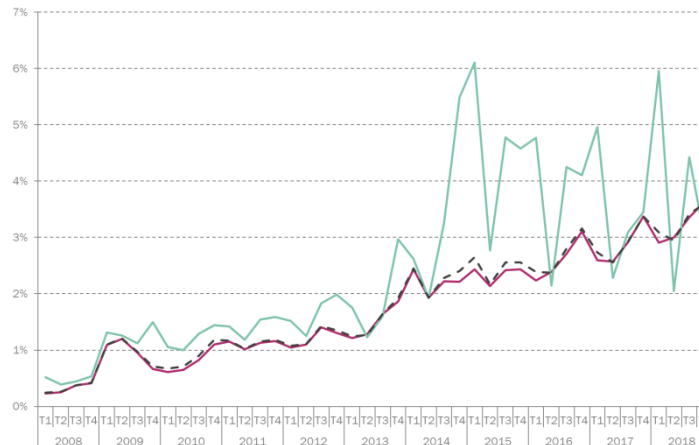
# Marché du gaz : une concurrence encore insuffisante à l'approche de l'extinction du TRV

## Un marché plus ouvert

Sur 10,7 millions de ménages , 4,3 (soit 41%) sont encore au TRV gaz qui doit disparaître d'ici 2023

## Un taux de changement de fournisseur qui reste faible

Depuis GMCE, le taux de changement à été multiplié par 2 mais ne dépasse pas les 4%.



# Marché de l'énergie :

## Des droits peu connus et souvent bafoués

### **Connaissance du marché : 1 Français sur 3 encore dans l'ignorance**

- 66% connaissent le droit au changement
- 62% la marche à suivre

### **Une recrudescence des litiges « énergie »:**

- Rapport 2018 du MNE: + 20% de litiges en 2017
- Toujours plus de démarchage agressif
- Toujours autant de clauses abusives

# L'opportunité d'une campagne énergie (gaz/électricité) :

## Campagne sur l'électricité :

- **Réduire la facture** des ménages
- **Sécuriser la facture** avec un prix fixe ( protecteur vis-à-vis des fortes hausses probables du TRV)
- Promouvoir **les énergies renouvelables** avec la reconduction du lot « soutien petits producteurs »

## Campagne sur le gaz :

- **Sécuriser la facture** des ménages grâce à tarif fixe et préparer l'extinction du tarif réglementé de vente

## Dans les deux cas:

**Améliorer la connaissance** des marchés de l'électricité et du gaz afin de faire jouer la concurrence

**Renforcer la sécurité juridique** ( contrat élaboré par nos soins, accompagnement durant les réclamations) au profit des consommateurs

**Dynamiser la concurrence dans les ELD** ( Strasbourg, Metz, Grenoble)

# Modalités de la campagne

- Comme pour les précédentes, **3 temps**:
  - inscription ( fin mai – début septembre),
  - enchères ( début septembre),
  - souscription (jusqu'à novembre), avant l'hiver
- **3 lots** : gaz et électricité classiques ( prix fixes 2 ans), lot « petits producteurs (prix fixe 1 an, capé à 50 000 souscripteurs)
- Un cahier des charges prévoyant toujours un **contrat sûr** (avec des clauses types) et **l'accompagnement de l'UFC-Que Choisir** dans le parcours réclamation comme prérequis pour participer à l'enchère
- Un cahier des charges prévoyant une **meilleure maîtrise de la consommation énergétique** ( gestes concrets, diagnostic personnalisé pour les souscripteurs)
- **participation aux frais** avec un avantage pour les membres (participation réduite pour les adhérents/abonnés) et une réduction en cas de souscription aux deux offres (gaz/électricité)