

Débat BIP-Enerpresse – 8 juillet 2008

Le marché est ouvert, le marché est tout vert

Le marché de l'électricité et du gaz est ouvert à la concurrence, pour les particuliers, depuis le 1^{er} juillet 2007. Le moins que l'on puisse écrire, un an après, est qu'il n'y a pas eu un enthousiasme délirant pour faire « jouer » la concurrence. Le régulateur, la CRE, a fait de son mieux, comme les acteurs industriels.

Mais le législateur a été à la peine pour maintenir des tarifs réglementés (avec réversibilité) et les associations de consommateurs ont fait le reste. Bilan, un an après, même si un frémissement commence à se faire sentir grâce à l'envolée du prix du baril de brut, les offres tombent à plat... Sauf, peut-être, climat aidant, celles liées aux offres « vertes ». Le marché est tout vert...

Intervenants

Cyril CORTINA, associé Energy & Utilities – Logica Management Consulting
Pierre CHALLUT, directeur Clients Habitats et Professionnels, Branche Energie France, Gaz de France
Christophe DROGUERE, directeur des Affaires publiques, Poweo
Pierre FLAHAUT, directeur général adjoint, Altergaz
Philippe MONLOUBOU, directeur du Marché Particuliers et Professionnels, EDF
Patricia de SUZZONI, directeur des Marchés et du Service public, CRE

*Le débat était animé par **François-Michel GONNOT**, député de l'Oise, président du club Energie & Développement.*

François-Michel GONNOT

Le G8 a décidé ce matin de fixer un objectif de baisse de 50% des émissions de gaz à effet de serre (GES) à l'horizon 2050. Même si un accord semble difficile à trouver entre les différents pays, on devrait néanmoins aller vers une révolution énergétique pour réduire les émissions de GES. Cela n'est pas sans conséquences sur les différents opérateurs présents aujourd'hui.

Quelles leçons peut-on tirer de la dernière enquête de Logica Management Consulting sur l'ouverture des marchés ?

Cyril CORTINA

Nous avons réalisé cette étude pour la troisième année consécutive avec TNS Sofres. Le message essentiel est que les Français ne voient pas de bonne raison, aujourd'hui, de quitter les opérateurs historiques. 8 sur 10 ne se sont pas intéressés aux nouvelles offres. Seuls 43% savent que le marché est ouvert depuis un an. Ils étaient 41% l'an dernier, soit à peu près autant.

75% des sondés ne peuvent pas citer un autre opérateur en électricité qu'EDF. Ils sont 85% à ne pouvoir citer d'autre nom que Gaz de France pour le gaz. On peut noter la bonne tenue de la notoriété de Poweo. En électricité, le nombre de fournisseurs cités spontanément par les Français s'est réduit depuis l'an dernier.

3% des personnes interrogées disent avoir changé de fournisseur, chiffres qu'il faudra comparer à ceux du régulateur. On est loin des 49% de Britanniques à avoir fait appel à un nouvel opérateur, sur un marché certes ouvert depuis une vingtaine d'années. Au niveau européen, trois ans après l'ouverture d'un marché, 15% des clients en moyenne ont changé de fournisseur. On ne suit pas cette tendance en France.

Comment l'expliquer ? Les prix de l'énergie, depuis un an, n'ont cessé d'augmenter. Le critère essentiel motivant le changement de fournisseur est aujourd'hui, à 48%, le prix. Or les Français sont persuadés à 70% que les tarifs continueront à augmenter, ce qui n'était pas le cas l'an dernier. Les offres vertes séduisent moins qu'avant, ce qui semble montrer que les Français, dans un contexte économique difficile, sont peu prêts à payer plus cher pour une énergie « propre ».

Les opérateurs alternatifs ont donc du mal à se faire une place sur le marché de masse, ce qui laisse la part belle aux opérateurs historiques.

Le consommateur reste assez perdu entre les différentes offres. Il existe un besoin de pédagogie et de clarification. Le marché a également besoin d'une rupture technologique. Par exemple, les compteurs intelligents permettront aux fournisseurs de diversifier leurs offres suivant les plages horaires et de mettre en place une facturation réelle, souhaitée par un tiers des sondés.

Enfin, l'ouverture des marchés passe par une ouverture à l'amont de la chaîne. Compte tenu des tarifs auxquels un nouvel entrant sur le marché doit s'approvisionner, l'idéal pour lui est de disposer de ses propres moyens de production, ce qui prend toutefois du temps. On peut donc imaginer que le marché aura besoin de quatre à cinq ans pour véritablement prendre son essor.

L'enquête a été menée sur un échantillon de 1 000 personnes. Elle a été réalisée au mois de mai dernier, période au cours de laquelle les difficultés de pouvoir d'achat étaient au cœur de l'actualité.

François-Michel GONNOT

Mènerez-vous à nouveau cette enquête au cours des prochaines années ?

Cyril CORTINA

Si notre partenaire TNS Sofres souhaite poursuivre le travail à nos côtés, nous referons cette enquête l'an prochain.

François-Michel GONNOT

Quel commentaire la CRE fait-elle de cette étude ? Elle dispose elle des chiffres reflétant les comportements réels des consommateurs.

Patricia de SUZZONI

Les résultats de l'étude de Logica sont en ligne avec nos données. Nous avons mené une enquête du même type sur un échantillon de taille comparable fin 2007, bien avant que la moindre communication sur l'ouverture des marchés résidentiels ne soit faite. Seuls un tiers des Français avaient alors connaissance de l'ouverture des marchés, contre plus de 40% dans l'étude de Logica. Cette évolution est assez logique suite aux campagnes de communication menées depuis.

François-Michel GONNOT

La CRE nous fait aujourd'hui le privilège de nous donner des chiffres en avant-première sur l'ouverture des marchés.

Patricia de SUZZONI

Je vais citer les dernières données que nous avons recueillies auprès des fournisseurs mais aussi des gestionnaires des réseaux de distribution. J'évoquerai non seulement le marché des particuliers mais aussi celui des professionnels.

L'existence de conditions d'accès aux tarifs réglementés de vente est un frein au changement de fournisseur. Le marché reste donc aujourd'hui dominé par les opérateurs historiques. Sur le marché non résidentiel, on observe un ralentissement net du développement de la concurrence. Le marché résidentiel, de son côté, s'ouvre progressivement à la concurrence.

Certains opérateurs ne fournissent aux particuliers que de l'électricité (Alterna, Direct Energie, Electrabel Suez, Enercoop, GEG, Planète UI et Proxelia), trois leur vendent à la fois du gaz et de l'électricité (EDF, Gaz de France et Poweo) et un leur fournit uniquement du gaz naturel (Altergaz). On compte donc au total onze fournisseurs sur l'ensemble du territoire national.

Le changement de fournisseur reste simple même si les consommateurs semblent ne pas le percevoir ainsi. Les clients ont juste à s'adresser à leur nouveau fournisseur, qui effectue l'ensemble des démarches nécessaires.

Le changement se réalise en 21 jours en électricité ou en gaz. A cette période peuvent s'ajouter des contraintes réglementaires ou législatives liées notamment à la vente à distance. La continuité du service est bien sûr garantie.

François-Michel GONNOT

Ce dernier point est important à souligner compte tenu des problèmes connus en la matière dans la téléphonie.

Patricia de SUZZONI

Nous ne recevons pas de plaintes concernant les changements de fournisseur. Les procédures mises en place avec les acteurs fonctionnent bien, à la fois pour les particuliers et pour les professionnels.

Le changement de fournisseur est gratuit, comme l'exigent les réglementations européennes.

Voilà pour les éléments positifs. En revanche, plusieurs sortes de tarifs et d'offres de marché coexistent, si bien qu'il est difficile de savoir qui a droit à quoi ! On peut citer plusieurs exemples expliquant l'incompréhension des consommateurs : sur le seul marché des particuliers, les conditions diffèrent pour l'électricité et le gaz ; les opérateurs historiques proposent à la fois des tarifs réglementés et des offres de marché ; il n'y a pas réversibilité dans tous les cas de figure ; pour l'heure, il est prévu que la réversibilité ne sera possible que jusqu'au 30 juin 2010...

A ce jour, le marché reste dominé par les tarifs réglementés et donc par les opérateurs historiques, qui sont seuls à les offrir.

Sur les 34 millions de sites raccordés à l'électricité, 97% ont souscrit à une offre réglementée. Ce taux atteint 95% dans le gaz. Pour les grands clients, ce taux est de 82% dans l'électricité et de 38% dans le gaz. Pour les petits sites non résidentiels, les tarifs réglementés dominent à 82% dans l'électricité et à 74% dans le gaz. On observe donc des situations assez différentes en gaz et en électricité, ce qui s'explique par des conditions différentes en termes de prix.

Le marché non résidentiel est ouvert totalement depuis le 1^{er} juillet 2004. En électricité, 344 000 sites étaient clients de fournisseurs alternatifs à fin mai. En gaz, ils étaient 83 000 à la même date. Le nombre de sites total est de 4,7 millions en électricité et 680 000 en gaz.

Sur le marché des particuliers, 221 000 clients étaient fournis par des acteurs alternatifs à fin mai contre 150 000 deux mois plus tôt. Cette évolution montre une accélération non négligeable après un démarrage assez calme. En gaz, ce nombre était de 175 000 fin mai, contre 50 000 de moins deux mois plus tôt. Je qualifierais donc l'ouverture de « progressive ».

François-Michel GONNOT

Au vu de ces chiffres, EDF a tout lieu d'être serein !

Philippe MONLOUBOU

Nous partageons l'analyse qui a été faite par Mme de Suzzoni. L'ouverture des marchés a eu un impact important sur l'organisation interne des opérateurs. Par ailleurs, le comportement des clients évolue. On observe aujourd'hui un souci croissant de maîtrise des consommations et des émissions de CO₂. Ne pas réagir face à ces évolutions de fond serait une erreur.

Le cadre réglementaire n'est pas de nature à rassurer complètement les clients, puisqu'ils n'ont de visibilité que jusqu'en 2010. Comme l'a souligné Mme de Suzzoni, la lisibilité des offres n'est pas totale pour les consommateurs. Le marché doit encore mûrir et il est en train de le faire. Les clients comprennent quelles seront les tendances lourdes d'évolution des prix de l'énergie.

François-Michel GONNOT

La concurrence se fait-elle de manière loyale ?

Patricia de SUZZONI

Nous n'avons pas détecté de comportement anormal. Je précise que nous avons une mission de surveillance plus étendue sur les marchés de gros que de détail. Autrement dit, nous n'avons pas d'informations particulières sur les contrats signés avec les clients.

François-Michel GONNOT

Poweo n'est-il pas un peu déçu ? Au moment où la société est née, ses objectifs étaient bien supérieurs aux tendances observées aujourd'hui.

Christophe DROGUERE

Nous nous étions fixés un premier objectif de 100 000 clients au 31 décembre 2007. Mais la vraie date d'ouverture n'a pas été le 1^{er} juillet 2007 mais le 21 janvier 2008, date à laquelle la loi sur la réversibilité a été promulguée. Entre juillet 2007 et janvier 2008, l'ouverture a été un échec : il était très difficile de présenter nos offres à des

clients qui n'avaient pas la possibilité de revenir aux tarifs réglementés. Pendant cette période, nous n'avons gagné en moyenne que 50 clients par jour, soit bien moins que nos objectifs. Les évolutions ont changé ensuite, avec la liberté offerte par la réversibilité, qui a incité les consommateurs à nous tester tout en sachant qu'ils pouvaient revenir s'ils le souhaitaient aux tarifs réglementés. Il a été difficile, pourtant, d'expliquer aux parlementaires que la réversibilité était une bonne chose pour l'ouverture des marchés.

Au 1^{er} juillet dernier, nous approvisionnions 80 000 sites particuliers (45 000 en électricité et 35 000 en gaz). A l'heure actuelle, nous gagnons entre 600 et 800 nouveaux clients chaque jour et pensons que ce chiffre atteindra 1 000 en septembre.

La simplicité et la rapidité du changement ont été soulignées. Je tiens à saluer les travaux que les opérateurs ont réalisés pendant plus de deux ans et demi sous l'égide de la CRE pour préparer l'ouverture. Au départ, nous avions pensé que les clients feraient appel à nous *via* internet. Or la vente directe se révèle en fait plus efficace. Poweo a fait le choix d'acquérir son propre réseau de vente. Nous avons ainsi racheté une société de VRP comptant 200 commerciaux travaillant sur le terrain et qui, précédemment, vendaient des abonnements en téléphonie.

La demande de services est forte. Nous avons créé une filiale, Poweo Services, qui propose des installations de panneaux solaires, de pompes à chaleur... et connaît une forte croissance. Les clients s'intéressent plus à l'efficacité énergétique qu'à l'énergie verte. Un quart de ceux venant spontanément chez nous *via* internet choisissent une offre verte. En revanche, moins d'un client sur vingt abordé par la vente directe opte pour une telle offre. Le prix reste le critère de choix déterminant dans un contexte économique tendu.

Les opérateurs alternatifs ne se fournissent pas entièrement, heureusement, sur le marché de gros. Nous avons signé un accord d'échange de capacités de production avec EDF.

François-Michel GONNOT

Où en êtes-vous dans vos investissements ?

Christophe DROGUERE

Nous avons un plan industriel ambitieux visant une capacité de 5 000 MW. Le portefeuille de projets (non probabilisé) compte 3 800 MW de cycle combiné gaz et 1200 MW d'énergies renouvelables. La construction de la centrale de Pont-sur-Sambre, à côté de Maubeuge, sera bientôt terminée. L'installation, qui devrait être mise en route en 2009, aura une capacité de 412 MW. Nous allons échanger avec EDF 160 MW de notre future production entre 2009 et 2023, contre une production nucléaire comparable entre 2007 et 2021. Cela nous permettra d'avoir accès à un

approvisionnement intéressant pour fournir nos clients. Nous espérons par ailleurs participer au projet de deuxième EPR en y acquérant un intérêt.

François-Michel GONNOT

Poweo a perçu la loi sur la réversibilité comme le facteur déclencheur du décollage de l'ouverture du marché. Cet élément était-il nécessaire ?

Patricia de SUZZONI

On observe une accélération des changements de fournisseur au deuxième trimestre 2008. Le consommateur peut effectivement craindre un changement irréversible. L'absence de réversibilité constitue une vraie barrière psychologique pour les particuliers. Je précise que nous n'avons jamais entendu dire que la Commission européenne était opposée à la réversibilité.

François-Michel GONNOT

Bruxelles a toujours considéré que les dispositifs étaient réversibles, mais seulement pour une période transitoire. A terme, il n'y aura plus de réversibilité et de moins en moins de tarifs.

Patricia de SUZZONI

Ce n'est pas la réversibilité qui est une spécificité française mais l'absence de réversibilité ! Là où il existe des tarifs réglementés pour les particuliers, comme c'est le cas dans la moitié des pays européens, la France est la seule à imposer des conditions au retour aux tarifs réglementés. Le Parlement a voté en faveur de la réversibilité pour les particuliers en électricité mais ne l'a pas fait totalement pour le gaz. A ma connaissance, la Commission européenne n'est pas opposée à la réversibilité mais au fait que certains tarifs pourraient être inférieurs aux coûts.

François-Michel GONNOT

EDF a-t-il déjà récupéré des contrats Poweo ?

Philippe MONLOUBOU

Très peu pour le moment car il faut six mois pour que cela arrive. On commence à en voir apparaître quelques-uns. Je ne dirais pas pour autant qu'il s'agit là d'une tendance de fond. En gaz, malgré l'absence de réversibilité, le passage aux tarifs non réglementés progresse quand même.

Christophe DROGUERE

En Europe, 17 pays ont des tarifs réglementés. Parmi eux, seule la France ne prévoyait pas, initialement, la réversibilité pour les particuliers. La Commission européenne n'a envoyé aucune lettre de mise en demeure ou d'avis motivé à l'un des 16 états pour réversibilité. En revanche, la réversibilité pour les entreprises et le Tartam sont des spécificités hexagonales et constituent des mesures réellement anti-concurrentielles.

François-Michel GONNOT

Gaz de France vend désormais également de l'électricité.

Pierre CHALLUT

Je pense, tout comme Mme de Suzzoni, que l'ouverture des marchés se fait de manière « progressive ». On observe une montée en puissance des opérateurs dans leur capacité à déployer leurs offres, capacité liée au niveau des tarifs réglementés. J'aimerais insister sur l'asymétrie entre les marchés du gaz et de l'électricité. Les mises en service du mois de mai, pour les particuliers, montrent que 19% des consommateurs résidentiels et non résidentiels ont choisi un opérateur alternatif en gaz, contre seulement 5% en électricité. Cela montre que le marché du gaz est plus ouvert que celui de l'électricité.

François-Michel GONNOT

L'an prochain, un nouveau groupe, Gaz de France Suez, aura fait son apparition sur le marché. Cet acteur semble cependant souffrir en termes de notoriété, même si Gaz de France reste dominant sur le marché gazier.

Pierre CHALLUT

Une partie de nos clients ont choisi des offres de marché en gaz tout en renouvelant leur confiance à Gaz de France, *via* en particulier des offres duales à prix fixe. L'offre à prix fixe est une attente très forte de la part des consommateurs.

Nos clients ont du mal à comprendre l'organisation du marché. Je citerai à ce titre un exemple : le relevé des compteurs est fait par le distributeur, alors que par le passé, le client contactait directement son fournisseur à ce sujet.

Nous avons fait le choix de renouveler notre système d'information dès l'ouverture des marchés. Cela a suscité de vraies difficultés mais il est dans l'esprit de l'ouverture des marchés de séparer les systèmes d'information entre distributeurs et commercialisateurs. En avril, nous avons lancé une charte d'engagement de qualité afin de rassurer nos clients sur la qualité du service.

J'aimerais évoquer un dernier point : l'appétence des Français pour la diminution des consommations. Nous avons lancé une offre de confort solaire au printemps et recevons 200 appels téléphoniques par jour à ce sujet ! Les Français ont connaissance



de l'abondance des solutions techniques et ont besoin d'une aide pour choisir celle qui leur convient le mieux. Nous accompagnons par ailleurs nos clients dans les rénovations d'installations. En 2008, nous avons aidé 12 000 clients à renouveler leur installation. Une chaudière à condensation peut permettre à un consommateur de réduire ses factures de 30%.

A la rentrée, nous lancerons une offre 100% verte en électricité (qui sera hydraulique ou éolienne) et une offre gaz décarbonée garantissant la compensation des émissions de CO₂.

François-Michel GONNOT

Comment est né le nom « Altergaz » ?

Pierre FLAHAUT

Ce nom montre que l'entreprise entend proposer une offre alternative de gaz. Je précise qu'il n'a rien à voir avec l'altermondialisme...

Altergaz est associé à l'italien Eni, entreprise de taille mondiale, premier commercialisateur de gaz en Europe, qui est son actionnaire de référence et son fournisseur de gaz.

Le cadre réglementaire pose problème : la réversibilité et les modes de fixation des tarifs réglementés par rapport aux coûts ne sont pas des modèles du genre ! Nous n'avons rien contre les tarifs réglementés, bien au contraire. En revanche, la fixation de ces tarifs indépendamment des coûts est un obstacle.

Notre croissance se fait aujourd'hui essentiellement sur le marché des professionnels. Pour nous, cette première année d'ouverture aux particuliers a été une année d'observation.

Il y a deux ans, nous réalisons un chiffre d'affaires de 3 millions d'euros, alors que nous espérons enregistrer un chiffre d'affaires de 250 millions d'euros cette année. Notre part de marché est en bonne route pour atteindre 2% du marché que nous ciblons, avec un objectif de 10% dans quelques années. C'est grâce à notre partenaire industriel solide que nous pouvons avoir ces ambitions.

Le chauffage au gaz n'est pas rendu « ringard » par la chasse au carbone. Utilisé dans de bonnes installations, le gaz naturel est en effet une énergie respectueuse de l'environnement.

Le prix est un critère essentiel pour nous. Nous prenons des engagements de prix sur la durée et sommes fiers d'avoir obtenu le label Clair'énergie, qui montre que nous efforçons de proposer une offre claire.

QUESTIONS / REPONSES

De la salle

Sur ces 19%, sait-on de manière précise combien font appel à EDF ?

Patricia de SUZZONI

La CRE dispose de cette information, que je ne me permettrai pas cependant de donner publiquement.

Pierre FLAHAUT

Pour compléter les chiffres déjà donnés plus tôt, nous aurons bientôt 3 000 clients particuliers et avons plus de 5 000 clients professionnels.

Patrick HUBERT, Financière de l'environnement

Mme de Suzzoni, quel est le rôle de la CRE en matière de compteurs ? Est-il envisagé de généraliser la mise en place de compteurs intelligents ?

Patricia de SUZZONI

Les compteurs constituent en France une activité de monopole, comme dans la majorité des pays européens. Ce monopole est entre les mains des gestionnaires de réseaux de distribution et il est régulé par la CRE. Nous sommes amenés à proposer des tarifs d'utilisation des réseaux incluant une part liée aux compteurs. Nous avons mis en place récemment une concertation sur les systèmes de comptage évolués en électricité et menons une réflexion similaire sur ceux de gaz. Le sujet est d'importance pour la CRE car les compteurs intelligents représentent une révolution pour le métier de gestionnaire de réseau de distribution et doivent apporter des bénéfices aux clients.

François-Michel GONNOT

Qui a la propriété des compteurs ?

Patricia de SUZZONI

Les compteurs ne sont en fait que l'un des éléments des systèmes évolués de comptage car il faut aussi compter avec un réseau de télécommunication permettant de faire de la télégestion.

Sur le plan juridique, ils font partie du réseau de distribution et relèvent d'activités de concession et donc du droit des concessions.

Dominique DUBOSC, Les combustibles de Normandie

Etes-vous favorable à l'implication de GRDF auprès des clients ?

Pierre FLAHAUT

Oui mais sous condition car il faut que les conditions proposées par GRDF bénéficient à l'ensemble des fournisseurs, sans discrimination.

Christophe DROGUERE

Poweo a la même position sur ce sujet.

Frédéric LANOE, WPD Offshore France SAS

La demande est un levier assez faible pour passer aux ENR. Qu'attendez-vous des contraintes réglementaires pour modifier plus rapidement le mix énergétique ?

Philippe MONLOUBOU

Les objectifs européens des « 3x20 » et le Grenelle de l'Environnement sont des facteurs accélérateurs. Le Grenelle devrait être déterminant en matière de changements de comportements. EDF dispose d'un parc à 95% non émetteur de CO₂. Ce qui sera déterminant, c'est la capacité de nos clients à faire des choix permettant de limiter les émissions de dioxyde de carbone. Le contexte est favorable mais il faut à présent que les opérateurs les prennent en compte.

Pierre CHALLUT

Il faut du temps pour réaliser les investissements. Par exemple, il y a cinq ans, on voyait encore peu d'éoliennes. Leur nombre a augmenté depuis.

Idir ZEBBOUDJ, Journal du Chauffage

L'offre 100% verte de Gaz de France sera-t-elle basée sur les certificats verts ou sur de nouveaux modes de production ? Impliquera-t-elle de nouveaux investissements dans les énergies renouvelables ?

Pierre CHALLUT

Il ne s'agira pas de certificats verts. Il y aura traçabilité totale de la production. Nous sommes très présents dans l'éolien, l'hydraulique et les fonds carbone (qui seront l'un des mécanismes nous permettant de faire une offre décarbonée en gaz).

De la salle

L'ouverture des marchés constitue-t-elle un frein ou une opportunité pour le développement des offres vertes ?

François-Michel GONNOT

J'ajouterai une autre question avant que chacun donne son mot de conclusion : qu'attendez-vous de l'année qui vient ?

Christophe DROGUERE

L'ouverture est plutôt une opportunité puisque le changement de fournisseur donne l'occasion d'opter pour des offres vertes.

Nous souhaiterions que la réversibilité reste possible au-delà de 2010. Les sénateurs ont été dans ce sens il y a deux jours et nous espérons que les députés le feront également.

Philippe MONLOUBOU

L'ouverture est une opportunité mais je pense que la véritable révolution résidera dans l'éco-efficacité énergétique. J'ai tendance à penser qu'EDF a plutôt bien anticipé les évolutions dans le cadre de cette révolution.

Pierre CHALLUT

L'ouverture a été un accélérateur d'opportunités en matière d'offres vertes car elle a favorisé la créativité des offres. Pour le futur, un vrai pas sera fait avec la déclinaison des travaux du Grenelle, en espérant que le législateur fera un texte simple pour qu'il soit efficace sur le marché.

Pierre FLAHAUT

Je souhaite que le prix de l'énergie devienne une question strictement économique, qui ne soit plus le fait des politiques. J'espère par ailleurs que notre notoriété ressortira dans la prochaine étude de Logica !

Patricia de SUZZONI

Au cours de la prochaine année, il serait bon qu'un cadre réglementaire plus simple, plus lisible, soit mis en place.

François-Michel GONNOT

J'aurais souhaité qu'il y ait un représentant des consommateurs dans le débat. Les consommateurs sont un peu les oubliés de l'ouverture des marchés. Il faudrait les écouter davantage. J'espère qu'ils seront à la tribune l'an prochain.