Consultation de la CRE relative aux « règles de commercialisation proposées par GRTgaz et Elengy des capacités à long terme restituées dans le cadre des engagements GDF-Suez »

Réponse de POWEO

Introduction

Poweo souhaite tout d'abord souligner que le calendrier de remise sur le marché des capacités est trop contraignant pour permettre la mise en place d'un processus transparent et non discriminatoire. Poweo a le sentiment que la date butoir du 7 mars est de nature à devenir une barrière à l'entrée pour les nouveaux entrants.

Poweo constate que les modalités de remise sur le marché des capacités amont au point Taisnières H ne sont pas claires et dénuent de tout intérêt la remise sur le marché des capacités sur la route Zeebrugge→PEG Nord et NBP→PEG Nord. Poweo considère que les propositions de GDF-Suez sont de nature à remettre en cause l'équilibre de l'accord trouvé avec la DG Comp. Même si la CRE n'a pas de pouvoir de contrôle sur la commercialisation des capacités amont, il est indispensable que la cohérence de l'ensemble du dispositif soit conservée.

Dans ce cadre Poweo souhaite que l'ensemble du processus de commercialisation soit repoussé de 6 mois de manière à permettre à tous les acteurs de se positionner sur la base d'éléments précis et de faire valider ces engagements par leurs instances décisionnelles.

Question 1 : Etes-vous favorable au principe de commercialisations successives des capacités de transport par point d'entrée ? Si oui, êtes-vous favorable au calendrier envisagé ?

Poweo est favorable à un principe de commercialisation en série des capacités. En effet, Poweo trouve préférable que les expéditeurs connaissent leurs allocations sur une route donnée avant de répondre sur une autre route, et ce de manière à accroître la transparence.

Toutefois, Poweo est totalement opposé au calendrier proposé dans la consultation. Si un tel calendrier devait être retenu, Poweo préférerait alors une commercialisation simultanée de l'ensemble des points la première semaine de mars de manière à obtenir les autorisations nécessaires de ses instances décisionnelles.

Poweo propose un ordre de commercialisation différent :

1. Dunkerque
2. Taisnières H
3. Obergailbach

En effet, Poweo considère que certaines routes sont accessibles à plus d'acteurs que d'autres. Par exemple :

1. Dunkerque n'est accessible qu'aux acteurs ayant de la capacité en amont de Dunkerque
2. Une des routes en amont de Taisnières H permet de réserver de la capacité sur l'Interconnector. Or ce type de capacité n'est accessible que pour les acteurs ayant d'ores et déjà un portefeuille gazier européen important et les équipes logistiques nécessaires à la gestion de ces capacités. Par ailleurs, comme nous l'exposons dans notre réponse à la question 4, Poweo est favorable à la mise en place d'un mécanisme de tirage au sort sur

cette interconnexion. En conséquence, il nous semble préférable que celle-ci soit commercialisée avant l'interconnexion Obergailbach.

3. Bien qu'une partie de la capacité de cette interconnexion soit réservée à des acteurs ayant déjà de la capacité en amont (soit à Medelsheim soit en amont de Waidhaus), 50 GWh/j sont commercialisés sur la route NCG→ PEG Nord. Cette route « hub à hub » est facilement accessible par tous les expéditeurs présents au PEG Nord ou au NCG et ayant les moyens logistiques de gérer des interconnexions.

De plus, et dans la même logique, Poweo souhaite que la commercialisation des capacités d'Elengy soit coordonnée avec celle de GRTgaz et que cette commercialisation intervienne après celle de Dunkerque et avant celle de Taisnières H.

Comme exposé à la question 3, Poweo est par ailleurs favorable à la prise en compte dans les ordres de priorité pour une route donnée, des résultats sur la route précédente. Poweo constate que cette proposition est cohérente avec la proposition d'Elengy permettant la diversification des expéditeurs. Dans ce cadre, Poweo propose que la route la plus accessible soit commercialisée en dernier, après que les acteurs ayant la possibilité de s'engager sur les routes les moins accessibles l'aient fait.

Question 2 : Compte tenu de ces éléments, êtes-vous favorable la règle d'allocation de capacités proposée par GRTgaz tenant compte de la durée des demandes ? Êtes-vous favorable à la règle de même priorité pour les demandes de durée supérieure ou égale à 10 ans ?

De manière générale, Poweo souhaite rappeler qu'il n'est favorable à la commercialisation long terme de capacité (> 5 ans selon l'ERGEG) qu'à condition que cette durée de commercialisation permette le développement de nouvelles infrastructures. Dans la mesure où le processus proposé ne donne pas lieu à des investissements, Poweo n'est donc pas favorable à la priorité qui est faite à la durée.

Poweo constate que la justification qui est faite de la commercialisation long terme de ces capacités est que « *La mise à disposition par GDF Suez de capacités amont couplées aux capacités d'entrée proposées à la vente sur le réseau de transport de GRTgaz constitue une opportunité unique. En effet, les engagements prévoient que les capacités d'entrée sur le réseau de GRTgaz qui resteraient invendues à l'issue de la présente opération ne seront pas associées à des droits d'accès aux capacités amont lors des périodes de commercialisation ultérieure».*

Tout d'abord, Poweo regrette que les engagements de GDF-Suez n'aient pas donné lieu à une remise systématique sur le marché des capacités d'entrée en France et sur le réseau amont.

Toutefois, Poweo prend acte de cet état de fait et souhaite que soient mis en place des dispositifs de régulation qui permettent d'éviter le « Capacity hoarding » ; comment expliquer que GDF-Suez puisse revendre de la capacité en France sans relâcher les capacités amont ? Dans ce cadre, Poweo préfère que les différents acteurs du marché travaillent à la mise en place d'une meilleure coordination entre les TSO aux interconnections gazière, en permettant par exemple la commercialisation de capacités « bundle » aux interconnexions (comme cela peut exister aux interconnexions électriques).

En conséquence, dans le cadre du processus en cours, Poweo n'est pas favorable à ce que des capacités soient commercialisées sur des durées supérieures à 5 ans.

Question 3 : Êtes-vous favorable à la règle de moindre priorité proposée par la CRE pour les expéditeurs détenant une part significative des capacités fermes à long terme ?

Poweo est favorable aux mécanismes permettant de favoriser l'émergence d'une concurrence sur les marchés de gros et la multiplication des acteurs.

Poweo considère toutefois qu'il eut été préférable d'étudier le mécanisme suivant :

1. Mise en place de l'ordre de priorisation tel que nous le proposons à la question 1
2. Priorité établie sur une route donnée par rapport aux allocations obtenues sur les routes précédentes. Par exemple, un acteur demandant de la capacité à Obergailbach et n'ayant fait aucune demande sur les autres points d'entrée serait servi prioritairement par rapport à un expéditeur ayant déjà été servi à Taisnières H ou à Dunkerque.

Poweo note que ce mécanisme est assez proche de celui proposé par Elengy pour la commercialisation du lot B.

Par ailleurs, un tel mécanisme permettrait aux acteurs « amont » (producteurs, acteurs GNL, fournisseurs historiques d'autres pays européens) de se positionner prioritairement sur des routes sur lesquelles ils ont un avantage concurrentiel, et vis et versa aux acteurs de taille intermédiaire de se positionner sur les routes « hub à hub » (rien n'empêchant les acteurs amont de se positionner uniquement sur des routes « hub à hub »).

A ce titre, Poweo considère que l'option « route flexible » ne doit pas être retenue car elle donnerait un avantage aux expéditeurs ayant de la capacité en amont de Waidhaus. En effet, elle leurs permettrait, s'ils n'étaient pas entièrement servi sur la route NCG→PEG Nord (cette route étant celle représentant un intérêt pour beaucoup d'acteurs), de reporter leur demande sur la route Waidhaus→PEG Nord (le report dans le sens inverse, c'est-à-dire de Waidhaus→PEG Nord vers NCG→PEG Nord étant très peu probable du fait de la demande importante attendue sur la route NCG→PEG Nord). Or, seuls quelques expéditeurs ont la possibilité de réaliser cet arbitrage. Il nous semble préférable de mettre en place des mécanismes incitant ces quelques expéditeurs à maximiser leurs demandes sur la route Waidhaus→ PEG Nord et ensuite de réaliser leurs demandes sur NCG→ PEG Nord en fonction de ce que les autres acteurs auront demandé.

Or, cette option de route flexible n'est proposée que pour optimiser l'allocation des deux routes amont dans la mesure où certains expéditeurs peuvent ne demander que l'entrée en France à Obergailbach. Or, les engagements définissent que :

1. 30 GWh/j sont commercialisés à Obergailbach et donnent droit à l'obtention de capacité en amont depuis Waidhaus
2. 50 GWh/j sont commercialisés à Obergailbach et donnent droit à l'obtention de capacité en amont depuis NCG

3. Que les expéditeurs qui ne souhaitent obtenir de la capacité d'entrée Obergailbach sans demander à bénéficier de la capacité en amont de ce point devront effectuer une demande indifféremment pour l'une et/ou l'autre des catégories susmentionnées.

Poweo considère qu'il serait donc plus optimum de mettre en place le mécanisme suivant pour commercialiser la capacité à Obergailbach :

1. Remise simultanée des demandes sur les 3 produits suivants :
    a. Route NCG→PEG Nord
    b. Route Waidhaus→ PEG Nord
    c. Obergailbach seul
2. En cas de sur demande sur les 2 routes « NCG→PEG Nord » et « Waidhaus→ PEG Nord », calcul du coefficient de réduction sur ces deux routes.
3. Allocation des demandes « Obargailbach seul » prioritairement sur la route de transit la moins réduite
4. Application d'un coefficient de réduction équivalent sur les 3 routes.

Poweo considère qu'un tel mécanisme permettrait d'éviter tout effet pervers ou jeux d'acteurs liés à l'option « flexible ».

Question 4 : Êtes-vous favorable à l'introduction d'un seuil minimal d' « acceptation » proposé par la CRE dans les règles de commercialisation ?

Poweo est favorable à l'introduction de mesures permettant d'éviter la fragmentation des capacités , notamment à Taisnières H et à Obergailbach.

Toutefois, Poweo estime que l'introduction d'un seuil minimal d'acceptation donnera un avantage aux expéditeurs ayant déjà de la capacité en amont de ces points. Poweo propose donc que le bloc commercialisable soit au minimum de 2 GWh/j et qu'en cas de sur demande, un tirage au sort soit organisé. Une telle mesure permettrait de commercialiser la capacité à quelques acteurs et à des nouveaux entrants de structurer un approvisionnement substantiel. Par ailleurs, les ordres de priorités proposés à la question 3 permettraient de donner une priorité aux acteurs n'ayant pas eu de capacités sur les routes commercialisées avant Taisnières H. Poweo constate également que c'est le processus retenu par Elengy.

Question 5 : Êtes-vous favorable à l'application des conditions générales du contrat d'acheminement de GRTgaz aux capacités éventuellement invendues ?

Si des capacités devaient rester invendues, c'est que le processus d'allocation mis en place est un échec. Cet échec peut provenir par exemple du timing très serré ou des modalités de cession en amont de Taisnières H. Dans ce cadre, il nous semblerait inconcevable que GDF-Suez soit relevé de

ses obligations de paiement au titre des réservations de capacités long termes en cédant ses capacités à GRTgaz. En effet, dans un tel cas, les ventes de GRTgaz diminuant, alors que ses revenus autorisés doivent rester constants par construction, cela signifierait que les tarifs des autres capacités augmenteraient. Au final, les expéditeurs tiers seraient donc impactés par cet échec.

Ainsi, Poweo souhaite que si des capacités devaient rester invendues dans le cadre de la phase de commercialisation du 1er Octobre 2010, elles viennent s'ajouter aux capacités restituables de GDF-Suez et ne soient pas rendues à GRTgaz. Il nous semble préférable d'inciter ainsi GDF-Suez à négocier avec des tiers la cession de ces capacités invendues (et donc éventuellement des routes amont) de manière à atteindre l'objectif du 1er Octobre 2014.

Par ailleurs, et comme évoqué à la question 2, Poweo n'est pas favorable à la commercialisation sur le long terme de capacités si celle-ci n'est pas associée à des nouveaux investissements. Poweo n'est également pas favorable aux mécanismes de « premier arrivé premier servi » sur des points d'interconnexion congestionnés (en considérant capacités amont et aval). Ainsi, Poweo souhaite que dans le cadre des engagements de GDF-Suez, et notamment des cessions de capacités ultérieures à celles du 1er octobre 2010, l'article 7.2 des conditions générales du contrat d'acheminement de GRTgaz soit modifié de manière à ne retenir que la commercialisation de capacités inférieures ou égale à 5 ans dans des mécanismes recommandés par l'ERGEG (OSP avec prorata ou enchères). De manière générale, les engagements de GDF-Suez nécessitent la remise à plat de l'article 7.2 des conditions générales du contrat d'acheminement de GRTgaz de manière à s'assurer qu'il n'existe pas d'incohérences entre la logique qui prévalait avant les engagements de GDF-Suez et celle qui prévaut maintenant. Poweo souhaite donc que la Concertation Gaz soit saisi de ce sujet au plus tôt.

Question 6 : Avez-vous d'autres remarques sur les règles de souscription et d'allocation proposées par GRTgaz ?

Un des moyens de s'approcher de la date butoir du 7 mars est de réduire la durée de réponse de GRTgaz de 5 jours à 2 ou 3 jours.

Par ailleurs, si l'option « Route flexible » devait être maintenue, Poweo est opposé à ce que celle-ci soit prioritaire sur l'option « profil d'allocation ». Poweo a exprimé cette position en groupe de travail et s'étonne que la question ne soit pas posée au marché. En effet, comme exposé à la question 3, Poweo estime que l'option flexible peut avoir des effets pervers. Par ailleurs, comme souligné par la note de consultation, l'objectif de cette première phase de remise sur le marché de capacités long terme a principalement pour objectif de commercialiser des routes de transit, c'est-à-dire des produits « bunble » de capacités amont aval. Dans ce cadre, il nous semble préférable de prioriser l'allocation sur la route demandée, même si la capacité allouée est différente d'une année sur l'autre, plutôt que de favoriser en priorité l'allocation d'une route par rapport à l'autre (alors que ces dernières sont de nature totalement différentes).

Question 7 : Etes-vous favorable au calendrier proposé par Elengy dans le cadre des engagements ?

Poweo considère, comme exposé en introduction, que le calendrier n'est pas compatible avec un processus transparent et non discriminatoire.

Question 8 : Êtes-vous favorable au critère de priorisation sur la nature du service demandé ?

Poweo n'a pas de commentaires.

Question 9 : Êtes-vous favorable au critère destiné à favoriser la diversification des expéditeurs sur le terminal ?

Poweo est favorable à un tel mécanisme et souhaite qu'il soit étendu à GRTgaz et coordonné entre GRTgaz et Elengy (cf réponse à la question 3).

Question 10 : Êtes-vous favorable à l'application des règles actuelles d'allocation de capacités publiées par Elengy aux capacités éventuellement invendues ?

Idem question 5.

Question 11 : Avez-vous d'autres remarques sur la procédure de commercialisation proposée par Elengy ?

Poweo considère que l'argument développé pour justifier la commercialisation prioritaire de capacités sur des durées supérieures à 10 ans pour les capacités d'interconnexion n'est plus valable pour les capacités de regazéification. En effet, Il n'existe pas de capacités « amont » pour ces dernières. Dans ce cadre, Poweo considère que la durée maximale de commercialisation des capacités de regazéification ne devrait pas être supérieure à 5 ans. Certes, les engagements définissent que la procédure de commercialisation intègrera des critères favorisant les offres de souscription les plus longues ; mais il n'est pas fait mention d'une durée spécifique. Est-il légitime de vouloir bloquer à nouveau le marché pour plus de 10 ans sur ces capacités ? A minima le lot A devrait être commercialisé sur une durée de 5 ans et le lot B pourrait éventuellement être commercialisé sur le « très long terme ». Cela permettrait ainsi de répondre aux engagements et à leur imprécision sur le sujet; en effet, si le lot B est commercialisé ou s'il ne l'ai pas, il resterait souscrit à long terme soit par GDF-Suez, soit par un tiers.