

Synthèse des réponses à la consultation publique sur les tarifs d'utilisation des réseaux de distribution de gaz naturel

La CRE a organisé du 13 novembre au 4 décembre 2003 une consultation publique sur les principes de tarification de l'utilisation des réseaux de distribution de gaz naturel.

26 réponses ont été reçues, dont 17 provenant de distributeurs, 6 de fournisseurs et 3 de consommateurs ou d'associations représentatives.

De manière générale, l'ensemble des acteurs de marché sont favorables aux principes proposés au moins pour une première tarification, ce qui découle du travail de concertation réalisé avec eux pour établir ces principes.

Les fournisseurs et les consommateurs demandent en outre plus d'informations et une plus grande transparence sur les hypothèses prises en compte pour l'élaboration des tarifs d'utilisation des réseaux de distribution de gaz naturel.

Questions à caractère général

Question 1 : Etes-vous d'accord avec la cohérence recherchée entre les tarifs d'utilisation des réseaux de distribution et les tarifs de vente de gaz ?

Dans leur grande majorité, les réponses à cette question sont favorables à la cohérence recherchée entre la structure des tarifs d'utilisation des réseaux de distribution et des tarifs de vente intégrés. Les raisons évoquées sont généralement un souci de simplicité et de lisibilité.

Ainsi, un distributeur précise que cette cohérence favorise la concurrence en évitant que des segments de clientèle ne soient artificiellement rendus non rentables pour les commercialisateurs et donc exclus de l'ouverture du marché et deux distributeurs indiquent que la segmentation tarifaire actuellement retenue pour les ventes de gaz est compatible avec une segmentation pertinente des coûts pour le gestionnaire de réseau de distribution (GRD).

Un consommateur souhaite même que les tarifs d'utilisation des réseaux de distribution conservent un niveau de coûts fixes similaire à celui des tarifs intégrés et un autre écrit que la structure des options tarifaires doit être la même que celle des tarifs intégrés actuels. Un fournisseur précise que la cohérence recherchée doit porter sur l'ensemble transport + distribution + modulation (+ conversion).

D'autres réponses sont plus critiques. Cinq distributeurs locaux, tout en souhaitant cette cohérence, précisent qu'elle ne doit pas se faire au détriment de la réalité des coûts.

Deux distributeurs et deux fournisseurs rappellent que les logiques de l'acheminement et de la fourniture sont fondamentalement différentes. Le prix du gaz qui sera proposé par les fournisseurs pour les clients éligibles obéira à une logique commerciale, prenant en compte différents paramètres tels que, par exemple, le poids du client, sa situation particulière, la volonté commerciale de développement d'une ligne de produit. Dans ces conditions, la cohérence entre les tarifs d'accès des tiers aux réseaux de distribution (ATRD) et les tarifs intégrés actuels ne saurait être un principe de base et, avec le temps, cet élément devrait disparaître.

Un fournisseur est encore plus défavorable à la cohérence recherchée. Il estime que la structure des tarifs d'utilisation des réseaux de distribution n'a pas vocation à être calée sur celle des tarifs de vente de Gaz de France mais à refléter la véracité et la structure des coûts d'acheminement du gaz naturel. La recherche d'une cohérence entre tarifs de vente et tarifs de réseau lui semble ainsi artificielle et de nature à protéger l'opérateur historique en lui garantissant par construction la compétitivité du tarif de vente actuel.

Question 2 : Pensez-vous qu'un certain degré de similitude entre les structures des tarifs d'utilisation des réseaux de chaque GRD est nécessaire ? Que pensez-vous de la proposition d'appliquer un tarif d'utilisation des réseaux « standard » aux GRD qui ne seraient pas en mesure de tenir des comptes séparés ?

Similitude entre les structures des tarifs de chaque GRD :

Toutes les réponses à cette question souhaitent une similitude entre les structures des tarifs d'utilisation des réseaux de chaque GRD, généralement pour des questions de transparence et de lisibilité.

Tout en y étant favorables, certains distributeurs locaux précisent que la similitude n'est pas indispensable. Ils mettent l'accent sur la nécessité de respecter la réalité économique qui dépend en particulier de la taille et de l'âge des distributions, et de la typologie de leur clientèle respective. Pour eux, le tarif d'utilisation des réseaux de distribution doit être avant tout le reflet des coûts de chaque GRD.

En revanche, les fournisseurs soulignent la nécessité d'une harmonisation des différentes structures de tarifs d'utilisation des réseaux de chaque GRD, afin de pas entraver l'ouverture du marché. Cette harmonisation permettrait en effet aux expéditeurs nouveaux entrants sur le marché de définir une offre cohérente pour des points de livraison situés sur des zones de dessertes de différents GRD. L'un d'eux suggère d'égaliser les tarifs des petites distributions ou de limiter l'écart entre le tarif du plus petit distributeur et celui du plus gros.

Tarif « standard » pour les GRD qui ne seraient pas en mesure de tenir des comptes séparés :

Deux distributeurs sont opposés à l'application d'un tarif « standard » aux GRD qui ne seraient pas en mesure de tenir des comptes séparés. Le premier estime que cela introduit un risque de pratique de subventions croisées, et une remise en cause des conditions équitables de concurrence si ces distributeurs étaient autorisés à étendre leur activité au-delà de leur territoire historique. Le second évoque les fortes particularités locales, les contraintes environnementales et les gisements de clientèle

trop diversifiés, en particulier pour les petites structures qui ne disposent pas d'un effet de taille normatif.

Les autres distributeurs sont majoritairement favorables à l'application d'un tarif « standard » mais différent de celui de Gaz de France, au motif qu'une tarification nationale n'est pas adaptée à leur taille et à leurs coûts.

La plupart des distributeurs qui se verraient appliquer le tarif « standard » s'inquiètent de la couverture de leurs charges, des coûts des obligations de sécurité (notamment le renouvellement de la fonte cassante) ou la perte d'attractivité de la conversion des réseaux au gaz propane au gaz naturel.

Le tarif « standard » suggéré dans les contributions est, soit un tarif correspondant à la moyenne des tarifs s'appliquant aux entreprises locales de distribution (ELD) de taille moyenne (Colmar, Dreux, Gaz de Barr, Guebwiller, Grenoble, Huningue Saint Louis), soit, pour trois distributeurs qui se verraient appliquer le tarif « standard », le tarif le plus élevé des ELD de taille moyenne.

Un distributeur souhaite que l'on tienne compte de la situation très particulière des distributions publiques récentes et qu'il leur soit appliqué, au moins temporairement, un tarif différent lissé en période de montée en charge.

Un distributeur estime qu'il serait préférable que le tarif soit en fait un tarif plafond, ce qui permettrait d'ajuster éventuellement à la baisse ce tarif en fonction du résultat de la séparation de ses comptes.

Questions à caractère financier

Question 3 : Que pensez-vous de la méthode de valorisation des actifs historiques ?

Cette méthode permet de dégager un large consensus parmi les répondants, qui jugent approprié le recours à une méthode de calcul de la base d'actifs régulés (BAR) à partir des valeurs historiques réévaluées amorties linéairement, à condition que les valeurs historiques soient effectivement disponibles afin d'éviter le risque d'une sous-évaluation. Gaz de France souhaiterait cependant que « la méthode soit repositionnée entre l'amortissement linéaire et l'amortissement retenu pour le transport ».

Il est à noter que les ELD n'ont pas émis d'opinion sur les durées de vie économiques proposées alors même que le texte de la consultation indiquait deux valeurs possibles pour les canalisations (45 ou 50 ans).

Gaz de France a pour sa part indiqué que, pour le futur, il était favorable à une durée de vie économique de 45 ans, conforme aux règles qui s'appliquent en matière comptable.

Question 4 : D'un point de vue financier, comment évaluez-vous le risque de l'activité de distribution par rapport à l'activité de transport ?

Les opérateurs de distribution justifient l'existence d'un risque supérieur de leur activité par rapport à celle du grand transport, de façon systématique. Ils mettent en avant les caractéristiques spécifiques de leur activité :

- Dépendance à l'égard du climat
- Concurrence du transport sans réciprocité
- Contraintes liées à l'urbanisation avec les risques de détérioration et d'accidents
- Volatilité plus grande des clients et risque d'impayés

Par conséquent, un taux de rémunération identique à celui du transport leur apparaît comme un seuil minimum.

Les fournisseurs considèrent en revanche que l'activité de distribution est plutôt moins risquée que celle du transport, du fait de l'exclusivité dont bénéficie le concessionnaire de distribution et de l'absence d'investissements structurants.

Question 5 : Que pensez-vous du choix d'approcher le taux de rendement autorisé par la méthode du coût moyen pondéré du capital (CPMC) ? Que pensez-vous de l'option retenue consistant à fixer un levier normatif pour le calcul du CMPC ?

Les opérateurs adhèrent dans leur ensemble à l'idée de retenir un taux de rémunération fondé sur le CPMC qui permet d'assurer une cohérence entre les acteurs. La plupart apportent cependant des nuances sur l'idée d'un CMPC normatif, qui risquerait de prendre insuffisamment en compte la rémunération des nouveaux investissements, des investissements de sécurité et des investissements de service public.

Questions à caractère technique

Question 6 : Etes-vous d'accord avec le principe d'une tarification dépendant seulement des caractéristiques des points de livraison ?

La totalité des gestionnaires de réseau de distribution et des fournisseurs sont favorables à une tarification dépendant des caractéristiques des points de livraison, donc sans prendre en compte le foisonnement de flux sur le réseau de distribution.

Un fournisseur indique en particulier que ce principe lui semble cohérent avec les coûts de distribution et qu'il permet une transparence plus grande vis à vis du client final avec la possibilité de dissocier sur la facture le coût relatif au gaz et celui de son acheminement sur le réseau de distribution.

Un distributeur souligne que cette tarification ne différencie pas les différents fournisseurs qui sont donc sur un pied d'égalité.

Un consommateur attire l'attention sur le fait que la notion de point de livraison doit être définie de manière claire.

Ce même consommateur et un fournisseur demandent que la liste des points d'interface transport-distribution (PITD) soit rendue publique, ainsi que celle des points de livraison qui y sont attachés.

Par ailleurs, bien qu'il ne s'agisse pas d'un terme de la tarification de l'utilisation des réseaux de distribution, un fournisseur demande que l'application du terme fixe de livraison en sortie du réseau de transport au niveau des PITD soit clarifiée et que ce terme soit à la charge des distributeurs.

Question 7 : Quelle est votre opinion sur la structure tarifaire envisagée, avec un petit nombre d'options tarifaires et une option trinôme ?

Pour Gaz de France, les différents seuils tarifaires retenus correspondent réellement à des segments de coûts pour le GRD. Les options proposées T1 et T2 s'adressent à des clients à relève bi-annuelle, avec un poste de livraison de structure technique simple (un compteur, voire un détendeur). L'option T1 est conçue pour des clients dont les consommations sont bien réparties sur l'année, l'option T2 pour des clients dont les consommations sont modulées entre été et hiver. L'option T3 s'adresse à des clients à relève mensuelle. L'option T4 s'adresse à des clients qui impactent tout particulièrement le dimensionnement du réseau compte tenu de leur taille et des caractéristiques très diverses de leurs consommations. Ils sont dotés d'un poste de livraison techniquement plus élaboré, avec une mesure du débit journalier atteint. La segmentation tarifaire proposée est cohérente avec les données dont dispose le GRD.

Pour l'ensemble des ELD, la structure tarifaire envisagée présente différents avantages : elle est simple, elle peut être mise en œuvre sans difficulté car le petit nombre d'options tarifaires permet d'en simplifier la gestion et donc de minimiser les coûts affectés à ces opérations.

Un distributeur considère que cette structure tarifaire qui présente une sensibilité importante aux quantités acheminées alors que les GRD ont généralement des charges fixes, devra être affinée dans le temps, et complétée par un dispositif de compensation, en cas de climatologie atypique.

Deux distributeurs suggèrent que le tarif trinôme, leur paraissant une modélisation plus fine des contraintes de dimensionnement réseau et donc des coûts d'acheminement, mériterait d'être déployé, pour l'un d'eux, vers la tranche de consommation T3, pour l'autre, vers toutes les tranches, en fixant éventuellement un débit forfaitaire.

Le Gaz de Barr demande un tarif spécifique ou dérogatoire pour les GRD de rang 2.

Un fournisseur considère que le seuil d'application de la tarification trinôme devrait être abaissé de 5 GWh/an à 3 GWh/an.

Un fournisseur est favorable au petit nombre d'options tarifaires proposées. Il souligne qu'il s'agit d'une première tarification et qu'il conviendra, le moment venu, de faire un bilan de la structure des coûts et de sa traduction dans les tarifs.

Par contre, deux fournisseurs estiment qu'un plus grand nombre d'options tarifaires serait nécessaire. Pour le premier, il conviendrait d'introduire un seuil supplémentaire à 30 MWh/an. Pour le second, il s'agit de refléter les charges des réseaux, à la fois de façon saisonnière et en période de pointe.

La possibilité de souscrire des capacités journalières sur une base mensuelle et non plus seulement annuelle n'a été évoquée que par deux réponses, l'une d'un consommateur qui souhaite disposer de cette possibilité, l'autre de Gaz de France qui souligne l'inadaptation de cette possibilité lorsqu'un consommateur est dimensionnant pour le réseau de distribution local hors de la période d'hiver.

Question 8 : Etes-vous favorable à l'existence d'un tarif de proximité, tel que décrit au point 3.6 ?

Plusieurs contributions demandent des précisions sur les modalités d'application de ce tarif sans se prononcer.

Pour les autres réponses à cette question, à l'exception d'une seule, toutes sont favorables à un tarif de proximité pour éviter que certains clients déjà raccordés sur le réseau de distribution ne demandent un raccordement au réseau de transport qui serait uniquement justifié par des considérations tarifaires et qui ne constituerait pas la meilleure solution économique.

En complément, la plupart des ELD souhaitent qu'un seuil réglementaire de raccordement au transport soit défini et fixé à une consommation annuelle de 50 GWh/an. Seuls les clients dont la consommation est supérieure à ce seuil pourraient alors bénéficier de ce tarif car eux seuls seraient susceptibles d'être raccordés au réseau de transport.

Un distributeur considère que l'écart de recettes qui résulte de cette option particulière par rapport à l'option T4 peut être affecté aux tarifs de l'option T4, voire T3, car les clients concernés par ce dernier tarif peuvent évoluer vers l'option T4.

Pour deux distributeurs, les valeurs du tarif de proximité doivent pouvoir être fixées par distributeur.

Un consommateur, tout en souscrivant à la proposition, souhaite que des éclaircissements soient apportés sur sa mise en œuvre concrète (typologie des clients concernés).

Au contraire, un fournisseur souhaite l'abandon du tarif de proximité jugé discriminatoire et économiquement inefficace et, la mise en place, entre le gestionnaire du réseau de transport (GRT) et le GRD, de mécanismes permettant l'optimisation du raccordement d'un nouveau client ou d'une nouvelle demande d'un client existant.

Question 9 : *En ce qui concerne l'option tarifaire trinôme, avez-vous des commentaires sur les propositions faites pour le calcul des pénalités, les capacités horaires et les capacités interruptibles ?*

Pour tous les distributeurs, la pénalité pour dépassement de souscription journalière est indispensable.

En revanche, ils sont de façon générale défavorables aux pénalités horaires, qu'ils jugent peu, voire pas justifiées, sauf cas particulier des clients importants qui impactent fortement le dimensionnement du réseau. De plus, certains d'entre eux soulignent que déterminer un système de gestion de réseau de distribution fondé sur des capacités horaires, supposerait une adaptation de la chaîne d'acquisition des mesures qui n'est pas envisageable à court terme.

Un distributeur précise que ces pénalités et règles n'ont pas vocation à augmenter les recettes du GRD, mais doivent inciter fortement chaque utilisateur du réseau de distribution à prévoir correctement ses besoins. Pour lui, si une telle incitation, forte, n'existait pas, cela aurait pour conséquence, à court terme, de mettre en danger l'équilibre physique des réseaux de distribution et de transport à l'amont des réseaux de distribution. A plus long terme, ne pas disposer d'une bonne visibilité sur les consommations, risque de ne pas permettre de réaliser les investissements de renforcement nécessaires et de mettre en péril sur le long terme la sécurité d'alimentation des clients des distributions publiques.

Un fournisseur indique être favorable à la continuité du principe de tarification des dépassements de capacité et des règles concernant les capacités horaires entre le transport et la distribution, dans la mesure où cette continuité permettra une application plus simple.

Un autre souligne le risque de dépassement de capacité souscrite sur le réseau de transport lié à l'utilisation de profils de consommation sur les points de sortie du réseau de distribution.

Un fournisseur signale que dans les tarifs intégrés de Gaz de France, le seuil de déclenchement des pénalités pour dépassement de capacité est de 5% et, considérant que le régime des dépassements des tarifs intégrés reflète les coûts engendrés au niveau des réseaux, s'interroge sur les différences avec le nouveau dispositif.

Deux fournisseurs sont défavorables à l'introduction de pénalités pour l'utilisation des réseaux de distribution en raison d'une part du niveau élevé de celles-ci et, d'autre part, de l'accumulation avec les pénalités sur le réseau de transport, jugées déjà trop onéreuses.

Un consommateur estime que le fait de vouloir appliquer des pénalités de dépassement est en contradiction avec l'absence de commercialisation de capacités interruptibles puisqu'il semble qu'en règle générale, les gestionnaires de réseaux de distribution ne connaissent pas de contrainte majeure de capacité. Ce consommateur demande donc a minima l'annulation de l'application des pénalités de dépassement horaire, mais ne serait pas opposé à ce que ces pénalités soient appliquées pour des sites fonctionnant effectivement sur une base horaire. Pour les dépassements journaliers, ce consommateur souhaiterait des seuils de tolérance plus importants que ceux issus de la proposition de la CRE de juillet 2003 concernant les tarifs d'utilisation des réseaux de transport.

Alors que, pour la majorité des distributeurs, il ne paraît pas nécessaire ni judicieux d'introduire la notion de capacités interruptibles sur le réseau de distribution, deux ELD souhaitent que soient proposées des capacités interruptibles au profit du GRD lorsque le réseau approche de la saturation ou par grand froid et un consommateur souhaite que les capacités interruptibles telles qu'elles sont actuellement proposées dans les contrats de vente perdurent.

Un fournisseur approuve l'absence de commercialisation de capacités interruptibles, un autre indique qu'elles pourraient être développées dans certains cas ; les autres n'ont pas formulé d'avis.

Question 10 : Au-delà des prestations de base incluses dans le tarif d'utilisation des réseaux de distribution, souhaitez-vous que la CRE fixe le prix des prestations supplémentaires de comptage (par exemple pour une relève ponctuelle supplémentaire, pour passer d'une relève semestrielle à une relève mensuelle, etc ...) ?

Les fournisseurs et les consommateurs demandent que soient listées les prestations « de base » incluses dans les tarifs. Un distributeur souhaite que les prestations de base soient communes à tous les GRD.

En ce qui concerne les prestations supplémentaires, tous les distributeurs estiment que ces prestations ne relèvent pas des activités régulées et, de ce fait, qu'il appartient aux GRD de fixer et publier le prix de ces prestations. Certains indiquent que ces prix devront refléter les coûts engendrés par les dites prestations pour éviter toute subvention croisée ; un autre estime que les prestations annexes qui ne relèvent pas des fonctions de base de l'acheminement pourraient faire l'objet de négociations commerciales.

Trois distributeurs locaux précisent que les coûts inhérents au changement de fournisseur devraient cependant faire l'objet d'une publication par la CRE.

Deux fournisseurs et un consommateur souhaitent en revanche un contrôle étroit par la CRE du prix des prestations supplémentaires afin d'éviter tout abus lié à la position dominante de l'opérateur de distribution et d'éviter de permettre à l'opérateur historique de fixer le prix de ces prestations complémentaires à un niveau arbitrairement élevé, de nature à entraver l'entrée de nouveaux acteurs sur ce segment de la clientèle.

Question 11 : Pensez-vous souhaitable d'équiper tous les sites concernés par un tarif à souscription d'un dispositif de comptage permettant une télérelève quotidienne ?

Quasiment toutes les réponses à cette question sont favorables à la mise en place sur tous les sites concernés par un tarif à souscription d'un dispositif de comptage permettant un télérelevé quotidien, et suggèrent que le coût soit pris en compte dans le revenu autorisé de chaque GRD.

Toutefois, les trois fournisseurs qui ont répondu attirent l'attention sur le fait que le financement de cette évolution ne doit pas pénaliser les nouveaux entrants et qu'il convient que la faisabilité technico-économique soit avérée.

La plupart des distributeurs signalent que le déploiement généralisé ne peut être mis en œuvre que progressivement. Gaz de France précise que la première étape consistera à équiper en 2004 environ 300 sites parmi les plus importants (représentant à eux seuls environ 30 TWh), en vue d'une application généralisée d'ici l'ouverture du marché aux clients domestiques en juillet 2007.

Gaz de France attire l'attention sur le fait que, s'agissant d'investissements relatifs au matériel de comptage, il conviendra de traiter équitablement les clients déjà équipés d'une télérélevé journalière, car ils ont, conformément au modèle de cahier des charges des contrats de concession (article 18), financé eux-mêmes leur équipement.

Seuls deux distributeurs locaux sont défavorables à cette proposition. Pour le premier, ce n'est pas souhaitable dans un premier temps. Le second considère que ce n'est pas nécessaire pour le GRD, mais que le client peut en faire le choix, et le financer.

Question 12 : Avez-vous des commentaires sur la prise en charge par les GRD d'une partie des dépenses de promotion des usages du gaz naturel ?

Les trois fournisseurs ayant répondu à cette question sont opposés à la prise en charge par les GRD d'une partie des dépenses de promotion des usages du gaz naturel, considérant que ces dépenses sont de nature commerciale.

L'un d'entre eux rappelle que la CRE avait décidé d'exclure les charges relatives aux actions commerciales de l'assiette des tarifs d'utilisation des réseaux d'électricité. Il fait remarquer que la prise en charge de tout ou partie des dépenses de promotion par les clients déjà raccordés diminuerait artificiellement les coûts de développement du gaz et donc la concurrence entre les énergies.

Un autre souligne qu'une telle prise en charge constituerait une forme de subvention croisée dans la mesure où cela permettrait éventuellement à un fournisseur, entité en concurrence, de faire supporter une partie des coûts par son entité distribution qui est en monopole.

Le troisième estime que c'est au fournisseur d'assurer de telles dépenses et indique que la seule contribution possible du GRD aux dépenses de communication devrait porter sur la sécurité des ouvrages et des utilisations.

Par contre, tous les distributeurs considèrent qu'il est essentiel que les GRD contribuent aux dépenses de promotion du gaz naturel.

Parmi les arguments présentés, un distributeur indique que c'est une nécessité pour lui et que cela lui permet d'accompagner le développement de son réseau gaz. Un autre souligne que le distributeur est, sur le terrain, le plus fort promoteur de l'énergie gaz quel que soit le fournisseur retenu par le client. Un troisième souligne que la promotion de l'accès au gaz naturel est de la responsabilité des GRD et

que l'accroissement des ventes d'acheminement qui en résulte est profitable à la communauté des acteurs et donc à tous les fournisseurs, par les gains de productivité qu'il entraîne.

L'un d'eux propose de répartir ces dépenses (entre le commercialisateur et le GRD) en fonction du ratio entre la valeur ajoutée de l'activité distribution et la valeur ajoutée totale de l'opérateur intégrée. Un autre propose une répartition 50/50. Un troisième considère qu'une mutualisation des dépenses de promotion des usages peut être envisagée, à condition que les règles de calcul et de répartition soient fixées a priori et de façon transparente entre les différentes parties.

Liste des acteurs ayant répondu

Distributeurs :

- Gaz de France
- Energies Services Lannemezan
- Energis (Régie municipale de Saint Avold)
- Gaz de Barr
- Gaz de Bordeaux
- Gaz de Strasbourg
- Gaz Electricité de Grenoble
- GAZELEC de Péronne
- GEDIA (Régie municipale du gaz de Dreux)
- Régie de la Vienne
- Régie de Villard Bonnot
- Régie intercommunale d'énergies et de service du syndicat électrique du pays chartrain
- Régie municipale d'énergie de Lavaur
- Régie municipale gaz électricité de Carmaux
- Service Gaz et Eau de la ville de Guebwiller
- Syndicat du Gaz de Huningue - Saint Louis (Compagnie Générale des Eaux)
- Vialis (Régie municipale de Colmar)

Fournisseurs présents ou potentiels :

- BP
- Centrica
- CFM Négoce
- EDF
- Poweo
- Total

Consommateurs :

- Dalkia
- Fédération Nationale des Producteurs de Légumes - Fédération Nationale des Syndicats d'Exploitants Agricoles - Fédération des Producteurs de l'Horticulture et des Pépinières
- Fédération française des entreprises gestionnaires de services aux équipements, à l'énergie et à l'environnement (FG3E)