

**Consultation publique de la Commission de Régulation de l'Energie
relative à la commercialisation des capacités de transport entre les
zones Nord et Sud de GRTgaz**

Réponses d'ENGIE

Date : 11/01/2016

Question 1 : Aucun retard n'est à ce jour anticipé pour la mise en œuvre de la fusion des zones. Considérez-vous néanmoins qu'il est souhaitable de commercialiser des capacités à la liaison Nord-Sud après septembre 2018 ?

La liaison Nord-Sud sera en service a minima un mois pendant cette période. ENGIE est donc favorable à la commercialisation d'une partie des capacités invendues dès mars 2016.

Question 2 : Etes-vous favorable aux échéances de commercialisation des capacités annuelles à la liaison Nord-Sud telles qu'envisagées par GRTgaz, ou préférez-vous la solution visant à lisser les ventes de capacités annuelles sur trois ans ?

Nous sommes favorables aux modalités de commercialisation proposées par la CRE, consistant à lisser les ventes sur 3 ans.

Question 3 : Etes-vous favorable à la proposition de GRTgaz de ne déclencher la vente de capacités interruptibles que si au moins 95% des capacités fermes proposées à la vente ont été souscrites ?

Nous sommes favorables au seuil de 95 %.

Question 4 : Etes-vous favorable à la décision prise par GRTgaz ne plus commercialiser de capacités interruptibles trimestrielles et mensuelles ?

Nous sommes favorables à cette proposition.

Question 5 : Etes-vous favorable au maintien du mode de commercialisation des capacités invendues en produits court terme mis en place au 8 octobre 2015 ?

Nous sommes favorables à cette proposition issue de la Concertation Gaz.

Question 6 : Souhaitez-vous que les canaux de commercialisation des capacités court terme soient rationalisés ? Si oui, êtes-vous favorable, comme la CRE à ce stade, à l'option 1 « chemin vers la fusion », ou à l'option 2, « 100% PRISMA »?

L'option 1 a l'avantage de la continuité mais présente trois inconvénients majeurs :

- Les mécanismes implicites, tel le market coupling, manquent de transparence vis-à-vis des acteurs du marché ;
- L'option 1 incite les expéditeurs à ne pas souscrire de capacités annuelles, trimestrielles ou mensuelles, augmentant donc le volume de capacités quotidiennes. Or la vente de capacités à prix de réserve nul en quantités significatives pose la question de la valeur des capacités acquises à long terme, souvent avec un premium élevé. Cette situation représente donc une distorsion de concurrence vis-à-vis d'acteurs engagés à long terme ;
- Le coût réel d'utilisation de la liaison Nord-Sud serait payé par les utilisateurs des autres points du réseau.

L'option 2 ne présente pas ces inconvénients, et est par ailleurs en ligne avec le code CAM et les modes de commercialisation en vigueur sur les autres points d'interconnexion. ENGIE préconise donc cette solution. Nous pensons que la mise en vente de capacités quotidiennes et infra-quotidiennes peut permettre d'éviter des pics de spread au même titre que le market coupling.

Question 7 : Etes-vous favorable à la reconduction du JTS en 2016 et jusqu'à la création d'une zone de marché unique en 2018?

Le service JTS est utile à l'optimisation de l'utilisation de la liaison Nord-Sud. Même si son usage en moyenne annuelle apparaît limité, il est fréquemment souscrit à 100% des volumes mis à disposition. ENGIE est donc favorable à son maintien.

Cependant, il nous semble prématuré de nous prononcer sur son maintien jusqu'à la fusion des zones. Si des capacités importantes restaient invendues après les enchères mensuelles, ce service s'avérerait peu attractif, notamment sous l'option 1.