

gas & power



Commercialisation des capacités de stockage aux enchères

Retour d'expérience du système italien et propositions eni
14 avril 2016

eni

1. REX enchères Italie :

- Trouver le juste équilibre entre diversité des produits et simplicité des enchères (au démarrage le facteur simplicité est essentiel)
- ⇒ 2 produits saisonniers la 1^{ère} année (2013-14) + 2 produits mensuels la 2^{ème} année (2014-15) + 1 produit pluriannuel les 3^{ème} (2015-16) et 4^{ème} (2016-17) années
- Faible appétence pour le produit pluriannuel (prix non indexé)
- Flexibilité et évolutivité du processus pour adapter les produits d'une campagne sur l'autre en fonction du REX

2. Proposition eni :

- Idéalement 2 produits (dont 1 rapide et 1 moins performant) au PEG Nord et au TRS (4 en total)
- Favorable à la commercialisation de produits pluriannuels (contribuent à la sécurité d'approvisionnement) : 20% de la capacité totale au démarrage
 - ⇒ La capacité non souscrite doit être commercialisée dans les produits saisonniers
- Filet de sécurité : produits identiques à ceux commercialisés aux enchères



Calendrier de commercialisation

1. REX enchères Italie :

- Calendrier de commercialisation s'étend sur toute la période d'injection : mars à septembre
- ⇒ Permet de maximiser le volume de capacités souscrites (avec produits mensuels à prix de réserve pouvant être nul pour garantir une injection optimale)
- Enchères séquentielles : produits non commercialisés simultanément
- ⇒ Meilleure visibilité sur les volumes souscrits

2. Proposition eni :

- Durée de commercialisation des capacités aux enchères la plus longue possible
 - Définition des règles et des produits au plus tard en décembre N-1
 - Premier tour d'allocation en janvier N pour la période avril N – mars N+1
 - Poursuivre la commercialisation a minima jusqu'à mai de la période N
- ⇒ Sécurisation de la période d'injection grâce au démarrage précoce des enchères / actuellement toutes les capacités ne sont pas souscrites au 31 mars
- Pour optimiser les injections (pas de perte de capacités), commercialisation à partir de mars de produits mensuels pour le mois M+1 pendant toute la campagne d'injection
- Commercialisation séquentielle des différents produits préférable pour donner aux expéditeurs la meilleure visibilité



Mise en œuvre des enchères

1. REX enchères Italie :

- « Fixing » avec 5 couples prix/volume => Simplicité et rapidité de l'allocation
 - « pay as bid » (sauf pour la 1^{ère} enchère saisonnière en « clearing price »)
 - Enchères séquentielles : produits non commercialisés simultanément
- ⇒ Meilleure visibilité sur les volumes souscrits
- Capacité commercialisable proposée entièrement pour chaque produit à chaque round d'enchères (pas d'allotissement)

2. Proposition eni :

- Enchères à fixing avec adjudication « Pay as Cleared » : option préférée (plus simple et rapide)
- Enchères ascendantes avec adjudication « Pay as Cleared » : option risquée car les délais de traitement pourraient être longs en cas de congestion avec un risque d'évolution des conditions de marché entre le lancement et la clôture des enchères
- Dans tous les cas :
 - « clearing price » : transparence et non discrimination entre expéditeurs
 - commercialisation séquentielle des produits (y compris entre les deux opérateurs): meilleure visibilité pour les expéditeurs et meilleure adéquation besoin/demande
 - allotissement des capacités inutile : l'objectif (dans un contexte de demande faible) est de maximiser les souscriptions et non la répartition entre expéditeurs / pas d'allotissement avec le mécanisme en vigueur / perte d'efficacité
- Indexation pertinente uniquement pour produits pluriannuels

gas & power



eni

Méthodologie de fixation du prix de réserve

1. REX enchères Italie :

- Prix non publié a priori mais principes de calcul publiés
- Formule de calcul publiée a posteriori depuis 2015 (spreads été-hiver TTF et PSV et déduction des frais d'injection/soutirage et financiers)
- ⇒ Dans la pratique les acteurs sont capables d'évaluer le prix de réserve
- Prix de réserve différent pour les différents produits
- Objectif du prix de réserve = maximiser les souscriptions (peut être égal à zéro)

2. Proposition eni :

- Publication ex ante du prix de réserve.
- ⇒ Si le prix de réserve n'est pas publié, les principes de calcul doivent a minima être publiés (avec la méthodologie de valorisation de chaque composante)
- Le prix de réserve doit refléter la valeur marché du stockage = spread été-hiver PEG Nord ou TTF – tarifs ATRT aux PITS – coûts variables ATS – coûts financiers
- Prix de réserve fixé spécifiquement pour chaque produit
- ⇒ Valorisation avec les cotations mensuelles PEG Nord ou TTF * profile d'injection/soutirage (répartition mensuelle liée à la performance de chaque produit)
- Prix de réserve fixe, sauf pour les produits pluriannuels pour lesquels une indexation sur le spread été-hiver serait intéressante



1. REX enchères Italie :

- Les 2 opérateurs (un très majoritaire) commercialisent les mêmes produits
- Chaque opérateur commercialise ses capacités
- Chaque opérateur utilise sa plateforme

2. Proposition eni :

- Priorités :
 - Commercialiser au plus tôt (l'outil ne doit pas être un frein)
 - Solution la moins couteuse
 - Solution flexible : possibilité de faire évoluer les produits, les règles d'enchères, etc. simplement et à moindre frais d'une année sur l'autre en fonction du REX
- Favorable à une plateforme commune pour les 2 opérateurs

