

Atelier de travail du 13 mai 2016 portant sur les modalités de commercialisation des capacités de stockage aux enchères

Synthèses des contributions écrites reçues par
la CRE

Direction des Réseaux

Sommaire

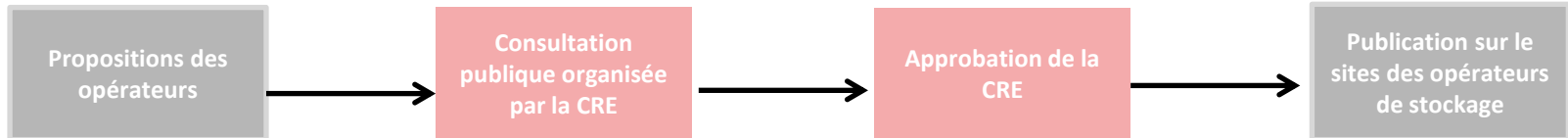


- 1. Contexte juridique et calendrier de travail**
- 2. Produits mis aux enchères**
- 3. Calendrier de commercialisation**
- 4. Mise en œuvre des enchères**
- 5. Méthodologie de fixation des prix de réserve**
- 6. Plateforme de commercialisation des capacités**

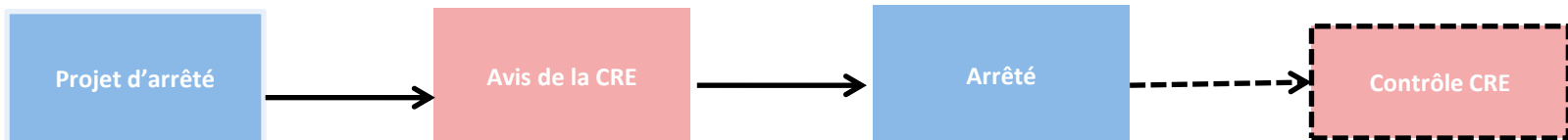
Contexte

Projet d'ordonnance

- Les infrastructures de stockage nécessaires à la sécurité d'approvisionnement sont définies par la Programmation pluriannuelle de l'Énergie (PPE).
- La méthodologie de calcul du revenu autorisé des opérateurs de stockage est définie par décret, après avis de la CRE. La CRE calcule le revenu annuel autorisé des opérateurs, qu'elle soumet pour approbation aux ministres.
- Les modalités des enchères sont proposées par les opérateurs à la CRE, pour approbation :



- Les prix de réserve des enchères font l'objet d'un processus distinct : la méthodologie de calcul du prix de réserve est définie par arrêté, après avis de la CRE. La CRE contrôle sa mise en œuvre.

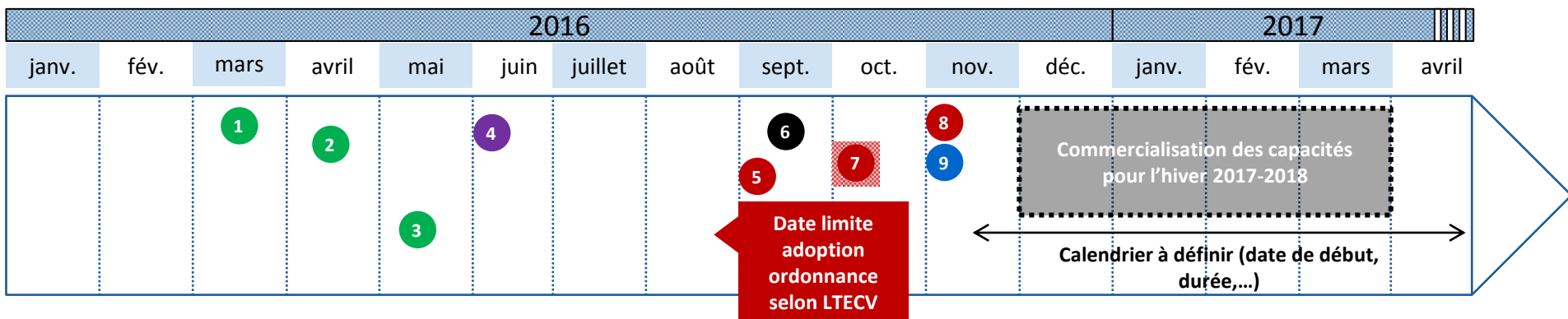


- Dans son avis du 10 mars 2016 portant sur le projet d'ordonnance, « la CRE considère que les prix de réserve sont indissociables des modalités d'enchères ». « Ces modalités ne peuvent être appréciées et définies que dans leur ensemble. Par conséquent, la CRE considère que les prix de réserve doivent être soumis par les opérateurs à la CRE. »
- La CRE calcule le montant de la compensation transport. Elle détermine la méthodologie de calcul et le montant de la contribution due par les utilisateurs des réseaux de transport. Un décret précise les conditions d'application de l'article.
- Filet de sécurité : si le niveau de souscriptions nécessaire pour assurer la sécurité d'approvisionnement n'est pas atteint à compter d'une date fixée par arrêté, le projet d'ordonnance prévoit des obligations de dernier ressort pour les fournisseurs, qui disposent d'un délai d'un mois pour souscrire les capacités manquantes.

Contexte

Calendrier envisagé par la CRE pour les modalités de commercialisation des capacités

Calendrier envisagé par la CRE pour les modalités de commercialisation des capacités, sous réserve du contenu final de l'ordonnance :



- 1 Premier atelier portant sur les modalités de commercialisation des capacités
- 2 Date limite de remise des contributions des acteurs relatives au premier atelier
- 3 Deuxième atelier portant sur les modalités de commercialisation des capacités
- 4 Consultation publique portant sur les modalités de commercialisation des capacités
- 5 Délibération de la CRE portant orientations sur les modalités de commercialisation des capacités
- 6 Propositions des opérateurs sur les modalités de commercialisation des capacités
- 7 Consultation de la CRE portant sur les modalités de commercialisation des capacités
- 8 Délibération portant approbation sur les modalités de commercialisation des capacités
- 9 Publication des modalités de commercialisation sur le site des opérateurs de stockage

Liste des contributeurs

30 contributions écrites reçues : 4 industriels, 19 expéditeurs, 2 associations, 4 opérateurs d'infrastructures, 1 autre

Industriels et associations d'industriels



Toul & PSS

Expéditeurs et associations d'expéditeurs



Associations



Opérateurs d'infrastructures



Autres



Sommaire



- 1. Contexte juridique et calendrier de travail**
- 2. Produits mis aux enchères**
- 3. Calendrier de commercialisation**
- 4. Mise en œuvre des enchères**
- 5. Méthodologie de fixation des prix de réserve**
- 6. Plateforme de commercialisation des capacités**

Rappel des questions posées

Produits mis aux enchères

Produits mis aux enchères

Quels produits souhaitez-vous que les opérateurs de stockage commercialisent aux enchères (nombre de produits, performance...)?

Faut-il commercialiser une part des capacités mises aux enchères pour des durées pluriannuelles ? Si oui, jusqu'à quelle proportion ?

Quels produits souhaitez-vous que les opérateurs commercialisent après le déclenchement du filet de sécurité ?

Produits mis aux enchères

Quels produits souhaitez-vous que les opérateurs de stockage commercialisent aux enchères ?

La majorité des contributeurs (15 sur 20) considère qu'il est souhaitable de réduire l'offre actuelle de produits, ou du moins de ne pas l'augmenter.

- Cinq contributeurs soulignent les difficultés techniques associées à la participation à des enchères portant sur un nombre important de produits.
- Trois contributeurs notent que le marché a peu d'appétence pour les produits lents et qu'il pourrait être envisagé de **regrouper des produits lents et rapides pour les rendre plus attractifs.**

Nombre de produits

- maintien de l'offre actuelle, soit 9 produits au total (deux contributeurs)
- 2 ou 3 produits, par opérateur de stockage et par zone, soit 4 ou 9 au total (deux contributeurs)
- 2 produits au Nord et 2 produits au Sud, soit 4 produits au total (un contributeur)
- 4 produits au Nord et 2 au sud, soit 6 au total (un contributeur)
- un unique produit (un contributeur)
- 10 produits au maximum (un contributeur)

Au contraire, cinq contributeurs dont TIGF sont favorables à un élargissement de la gamme de produits actuels, afin d'encourager une grande variété d'acteurs à souscrire des capacités de stockage.

- Un contributeur note que la vente de produits « exotiques » pourrait venir compléter les ventes de capacités standards.

Analyse des services de la CRE

- Les services de la CRE considèrent qu'il faut trouver un bon compromis entre :
 - des produits répondants aux contraintes techniques des stockages ;
 - des produits standards susceptibles d'intéresser un maximum d'acteurs pour assurer le bon fonctionnement des enchères.
- Il semble pertinent de **limiter le nombre de produits à 4 ou 5 par zone d'équilibrage** (GRTgaz Nord, GRTgaz Sud et TIGF).

Produits mis aux enchères

Faut-il commercialiser une part des capacités mises aux enchères pour des durées pluriannuelles ? Si oui, jusqu'à quelle proportion ?

Tous les contributeurs, à l'exception d'un seul, sont favorables à ce qu'une part des capacités de stockage soient mises aux enchères pour des durées pluriannuelles.

- Trois contributeurs notent que la vente de capacités pluriannuelles contribue à l'atteinte du niveau minimal de gaz en stock défini annuellement par la DGEC, et limite donc le risque de déclenchement de l'obligation de dernier ressort.
- Quatre contributeurs notent que la commercialisation de capacités pour des durées pluriannuelles permet de mieux aligner la durée des contrats de stockage sur la durée des contrats de fournitures proposés aux clients du marché français.

Une majorité de contributeurs (12 répondants) considère néanmoins que la commercialisation de capacités pluriannuelles ne peut s'envisager, que pour une part limitée de la capacité totale commercialisée et dans la limite de la maturité des marchés liquides, qui est de 3 ans en France.

- Par ailleurs, trois contributeurs notent que si des capacités mises aux enchères pour des durées pluriannuelles ne sont pas souscrites, celles-ci doivent être vendues sous la forme de capacités annuelles lors d'un prochain tour d'enchères.
- Enfin, trois contributeurs proposent de mettre en place un mécanisme analogue à celui existant sur les points CAM : ils proposent de **vendre de la capacité sous la forme d'un produit d'une durée d'un an pour les années N+1, N+2 et N+3**, la proportion de capacités proposée à la vente décroîtrait au-delà de l'année N+1.

Volume commercialisé en pluriannuel

- commercialisation de la capacité pluriannuelle à hauteur de 20% de la capacité totale (5 contributeurs), 30% (trois contributeurs), 2/3 (un contributeur) et jusqu' à 50 % de la capacité totale (2 contributeurs dont Storengy).
- Quatre contributeurs (dont TIGF) **ne sont pas favorables à la vente de capacités pluriannuelles pour la première année**, considérant que le nouveau système ne sera pas suffisamment mature et que la place de marché unique ne sera pas opérationnelle

Produits mis aux enchères

Faut-il commercialiser une part des capacités mises aux enchères pour des durées pluriannuelles ? Si oui, jusqu'à quelle proportion ?

Analyse des services de la CRE

- Les services de la CRE sont **favorables à la commercialisation de capacités pluriannuelles**, afin de répondre aux objectifs de sécurité d'approvisionnement et d'aller dans le sens d'un bon fonctionnement du marché en donnant de la visibilité aux expéditeurs.
- Ils privilégient **une commercialisation des capacités sous la forme de produits de durée d'un an** pour les 3 prochaines années (N+1, N+2, N+3), plutôt qu'une commercialisation de la capacité sous la forme de bandeaux de durée égale à 3 ans. Cette solution permet de donner de la flexibilité aux souscripteurs, qui trouveront plus facilement des repreneurs sur le marché secondaire.
- Enfin, les services de la CRE proposent de **limiter pour les prochaines enchères la part des capacités annuelles mises aux enchères pour les années N+2 et N+3, à hauteur de 20%** des capacités totales pour chaque produit de stockage. Ce seuil pourra être ajusté dans un deuxième temps en fonction du retour d'expérience.

Produits mis aux enchères

Quels produits souhaitez-vous que les opérateurs commercialisent après le déclenchement du filet de sécurité ?

La totalité des contributeurs (17 répondants) considèrent, qu'en cas de déclenchement de l'obligation de dernier ressort, les produits commercialisés par les opérateurs de stockage doivent être identiques à ceux proposés lors de la première phase d'enchères, à l'exception de ceux qui ont été entièrement souscrits.

- Storengy propose d'allouer ces produits *«selon le merit order croissant de performance à l'injection (produit le plus lent encore disponible alloué en premier), compte tenu du fait qu'il existe une incertitude forte sur le planning de déclenchement du filet de sécurité, et qu'il ne faudrait pas faire porter de risques supplémentaires sur la partie remplissage physique.» «des règles définissant le design et l'allocation de ces produits (pour le respect du niveau minimal de remplissage) sont à définir par la CRE pour l'ensemble des opérateurs.»*
- TIGF propose d'allouer ces produits au prorata des capacités de soutirage de chaque opérateur prises en compte dans le périmètre de régulation selon le merit order croissant de performance au soutirage afin de renforcer la sécurité d'approvisionnement en volume.

Analyse des services de la CRE

- Les services de la CRE considèrent, que la mise en œuvre de l'obligation de dernier ressort, qui a vocation à garantir que les capacités de stockage nécessaires à la sécurité d'approvisionnement soient souscrites, relève de la compétence du gouvernement. Ils considèrent que les règles de commercialisation des capacités dans le cadre de l'obligation du dernier ressort doivent être définies par le gouvernement.
- Pendant cette phase de commercialisation, les services de la CRE sont favorables à ce que les opérateurs de stockage puissent commercialiser librement de la capacité aux acteurs qui ne sont pas assujettis à une obligation de stockage.

Sommaire



- 1. Contexte juridique et calendrier de travail**
- 2. Produits mis aux enchères**
- 3. Calendrier de commercialisation**
- 4. Mise en œuvre des enchères**
- 5. Méthodologie de fixation des prix de réserve**
- 6. Plateforme de commercialisation des capacités**

Rappel des questions posées

Calendrier de commercialisation



Calendrier de commercialisation

Quel calendrier de commercialisation a votre préférence ? A quelle date devrait débuter la campagne de commercialisation aux enchères ? Quelle durée devrait-elle avoir ?

Calendrier de commercialisation

A quelle date devrait débuter la campagne de commercialisation aux enchères ?

Une large majorité de contributeurs (21 sur 24) est favorable à ce que la commercialisation commence plus tôt qu'actuellement.

Les opérateurs de stockage et trois contributeurs sont favorables à un début de commercialisation au 1^{er} janvier. Storengy note que la campagne de commercialisation pourrait commencer au 1^{er} décembre. TIGF souhaite la commencer au plus tôt au 1^{er} janvier.

- Dix contributeurs considèrent que la commercialisation devrait commencer aux environs du mois de novembre. Quatre d'entre eux notent que de nombreux contrats de fourniture commencent au 1^{er} janvier et sont conclus au 4^{ème} trimestre de l'année précédente et que le démarrage le plus tôt possible du processus d'enchères permettrait d'offrir de la visibilité aux fournisseurs et aux consommateurs sur les prix.
- Cinq contributeurs notent qu'une période de commercialisation étendue permet d'organiser plusieurs tours d'enchères et de bénéficier des évolutions des prix de marché sur la période.
- Un contributeur est favorable à l'organisation d'enchères tout au long de l'année, afin donner de la visibilité aux fournisseurs et de multiplier les dates de commercialisation dans l'année.

Au contraire, seul un fournisseur ne souhaite pas avancer la date de commercialisation des capacités aux enchères

- Il considère qu'un début de commercialisation fixé au 1^{er} janvier ne permettra pas aux acteurs d'évaluer correctement leurs besoins de modulation, les nouvelles CAR et les nouveaux profils étant publiés par GRDF fin décembre.
- Il préconise un début de commercialisation des capacités aux enchères fin janvier.

Calendrier de commercialisation

Quel calendrier de commercialisation a votre préférence ?

Concernant la date de fin de la période de commercialisation, plusieurs contributeurs (4) notent que la campagne de commercialisation pourrait être prolongée au-delà de la date proposée par les opérateurs de stockage (15 février).

- Un expéditeur considère que, du fait de l'évolution permanente des portefeuilles de clients finaux, il importe de ne pas clôturer trop tôt la commercialisation des capacités, pour assurer une répartition équitable de l'obligation de dernier ressort entre chaque fournisseur.
- Un expéditeur note que le démarrage précoce des enchères permet de sécuriser la période d'injection et que, dans le système actuel, toutes les capacités ne sont pas souscrites au 31 mars.
- Deux expéditeurs rappellent que, dans le système actuel, la DGEC effectue une enquête en avril auprès des fournisseurs pour s'assurer du respect des obligations de stockage dont l'échéance de réponse est le 1^{er} mai.

Enfin, de nombreux contributeurs sont favorables à ce que les opérateurs de stockage commercialisent librement la capacité une fois atteint le niveau minimal de gaz en stock nécessaire à la sécurité d'approvisionnement.

Calendrier de commercialisation

Quel calendrier de commercialisation a votre préférence ?

Analyse des services de la CRE

- Le spread été/hiver est susceptible d'évoluer pendant la période de commercialisation. Les services considèrent **qu'une période de commercialisation étendue** permet aux opérateurs de stockage d'organiser plusieurs tours d'enchères sur la période pour éviter que la campagne de commercialisation ait lieu à un moment où le spread atteint des valeurs extrêmes.
- Pour la première année, les services de la CRE proposent de **démarrer la commercialisation des capacités au 1^{er} décembre**, la CRE prévoyant de délibérer pour approbation sur les modalités de commercialisation au début du mois de novembre. Pour les années ultérieures, il pourrait être envisagé d'avancer d'un mois la commercialisation des capacités, sous réserve que les textes réglementaires et la délibération de la CRE portant approbation sur les modalités de commercialisation soient adoptés
- La date de fin de la phase de commercialisation aux enchères est conditionnée par la date à laquelle la DGEC déclenchera le filet de sécurité. Les services de la CRE envisagent, à ce stade, de **clôturer la phase de commercialisation des capacités aux enchères le 31 mars**.
- Par ailleurs, après le 31 mars, si le niveau minimal de gaz en stock arrêté par la DGEC est atteint, les services de la CRE sont favorables à ce que les opérateurs définissent et commercialisent librement leurs produits.
- Comme cela a été indiqué en slide 11, si l'obligation de dernier ressort est déclenchée, les opérateurs de stockage pourront commercialiser librement leurs produits aux acteurs qui ne sont pas assujettis à une obligation.

Sommaire



- 1. Contexte juridique et calendrier de travail**
- 2. Produits mis aux enchères**
- 3. Calendrier de commercialisation**
- 4. Mise en œuvre des enchères**
- 5. Méthodologie de fixation des prix de réserve**
- 6. Plateforme de commercialisation des capacités**

Rappel des questions posées

Mise en œuvre des enchères

Mise en œuvre des enchères

Est-il préférable de commercialiser l'ensemble des capacités de stockage disponibles au même moment ou de commercialiser les capacités de stockage par lot ? Faut-il envisager des calendriers de commercialisation distincts pour les enchères de produits de performances différentes ?

Avez-vous des propositions concernant le mécanisme d'enchères à adopter (enchères ascendantes/descendantes, ou à fixing etc.) ?

Le prix d'achat doit-il être le même pour l'ensemble des acteurs (pay as cleared) ou doit-il être fixé au niveau de leur offre (pay as bid) ?

Etes-vous favorable à des demandes indexées sur un spread de marché ?

Mise en œuvre des enchères

Est-il préférable de commercialiser l'ensemble des capacités de stockage disponibles au même moment ou de commercialiser les capacités de stockage par lot ? Faut-il envisager des calendriers de commercialisation distincts pour les enchères de produits de performances différentes ?

Les contributeurs (16 sur 21) sont majoritairement défavorables à ce que la totalité des capacités de stockage du périmètre régulé soit vendue au même moment.

- Plusieurs contributeurs (12 sur 21) sont favorables à une **commercialisation des capacités par lots**, pour s'affranchir des contraintes de liquidité sur les marchés. Parmi ces contributeurs, certains (4 sur 11) demandent que tous les types de produits soient proposés à la vente simultanément.
- D'autres contributeurs (5 sur 21) demandent un **séquençement des enchères pour les différents produits de stockage** pour permettre aux expéditeurs d'avoir une meilleure visibilité sur les volumes qu'ils obtiendront entre les tours (possibilité pour l'expéditeur d'ajuster sa demande). Certains proposent de commercialiser entièrement la capacité pour chaque produit à chaque round d'enchères, les éventuelles capacités invendues pourront être remises sur le marché.

Au contraire, un groupe d'expéditeurs (4 sur 21) sont favorables à la commercialisation de l'ensemble des capacités au même moment.

Sept contributeurs (dont Géométhane, Storengy et TIGF) demandent une harmonisation des calendriers entre les opérateurs de stockage. Deux contributeurs y sont opposés.

Par ailleurs, un expéditeur propose de laisser les opérateurs de stockage définir les dates de fenêtres d'enchères, mais propose **d'encadrer la répartition des volumes commercialisés sur la période** :

- avant la fin décembre, au minimum 25% des volumes commercialisés doivent avoir été offerts aux enchères
- avant la fin mars, au minimum 75 % des volumes commercialisés doivent avoir été offerts aux enchères.

Enfin, un expéditeur propose **d'encadrer les volumes maximaux qu'un participant peut souscrire**, afin d'éviter tout comportement monopolistique. Il propose un plafonnement, pour chaque acteur, à hauteur de 70% du parc régulé.

Mise en œuvre des enchères

Est-il préférable de commercialiser l'ensemble des capacités de stockage disponibles au même moment ou de commercialiser les capacités de stockage par lot ? Faut-il envisager des calendriers de commercialisation distincts pour les enchères de produits de performances différentes ?

Analyse des services de la CRE

- Les services de la CRE sont favorables à une **commercialisation par lots**, afin de permettre aux acteurs d'acheter en parallèle sur les marchés le gaz nécessaire au remplissage des stockages, à des fins de couverture.
- Les services de la CRE proposent d'encadrer la répartition des volumes commercialisés sur la période de commercialisation:
 - avant la fin décembre, pour chaque produit de stockage et pour chaque opérateur, 25% des volumes commercialisés doivent avoir été offerts aux enchères ;
 - avant la fin février, 100 % des volumes commercialisables doivent avoir été offerts aux enchères.
- Les éventuelles capacités invendues seront commercialisées tout au long du mois de mars.
- Les services de la CRE considèrent que, pour chaque fenêtre d'enchères, **l'ensemble des produits (rapide, moyen, lent) doit être proposé à la vente** dans une proportion que les opérateurs fixeront en fonction de la liquidité du marché et des contraintes portant sur les volumes commercialisés.

Mise en œuvre des enchères

Avez-vous des propositions concernant le mécanisme d'enchères à adopter ? Le prix d'achat doit-il être le même pour l'ensemble des acteurs (pay as cleared) ou doit-il être fixé au niveau de leur offre (pay as bid) ? Etes-vous favorable à des demandes indexées sur un spread de marché ?

Mécanisme d'enchères

La majorité des contributeurs (16 sur 24) est favorable à une enchère ascendante et à un prix d'achat identique (18 sur 24) pour l'ensemble des acteurs (pay as cleared).

- Deux expéditeurs notent qu'ils privilégient ce type d'enchères, par souci de simplicité et de cohérence avec les acteurs PRISMA pour les capacités de transport.
- Trois expéditeurs notent qu'une adjudication pay as cleared est plus transparente et garantit la non-discrimination entre les expéditeurs.

7 contributeurs proposent un autre mécanisme d'enchères: les opérateurs de stockage «sont favorables aux mécanismes d'enchères descendantes ou d'enchères à fixing, afin d'éviter un prix de vente anormalement bas, qui ne reflèterait pas la valeur des stockages, voire se trouverait en-dessous du coût marginal d'utilisation de ceux-ci. »

- Deux expéditeurs sont favorables à **une enchère à fixing**, deux expéditeurs proposent une **enchère ascendante statique** et un expéditeur propose une **enchère descendante**. Certains notent que l'enchère ascendante peut conduire à une campagne de commercialisation longue, avec le risque que les conditions de marché évoluent entre le lancement et la clôture des enchères.

Indexation

7 contributeurs (dont Storengy et TIGF) considèrent qu'une indexation sur le spread été/hiver pourrait être envisagée.

- Storengy considère que l'indexation «protège mieux les clients contre des variations de marché fortes durant la campagne de vente, et limite le risque d'influence de la campagne de vente sur les prix de marché. » Il considère toutefois qu'une enchère à prix fixe peut aussi être envisagé.
- TIGF considère toutefois qu'une enchère à prix fixe est préférable la première année avant mise en place de la TRF.
- Trois expéditeurs notent qu'une indexation pourrait présenter un intérêt pour les produits pluriannuelles.

9 contributeurs sont opposés à des demandes indexés sur un spread de marché.

- Deux contributeurs notent que des demandes indexées sur le spread ne permettent pas aux acteurs de connaître les montants qu'ils engagent lorsqu'ils enchérissent, alors que les opérateurs intervenant sur les marchés sont limités dans leur engagement.

Mise en œuvre des enchères

Avez-vous des propositions concernant le mécanisme d'enchères à adopter ? Le prix d'achat doit-il être le même pour l'ensemble des acteurs (pay as cleared) ou doit-il être fixé au niveau de leur offre (pay as bid) ? Êtes-vous favorable à des demandes indexées sur un spread de marché ?

Analyse des services de la CRE

A ce stade, les services de la CRE considèrent qu'une adjudication « **pay as cleared** », qui **garantit de meilleures conditions de transparence et de non discrimination entre les acteurs, est de nature à maximiser les souscriptions de capacité aux enchères, en attirant davantage de participants.**

Concernant le mécanisme d'enchères à adopter, les services de la CRE considèrent que les mécanismes d'enchères présentent chacun leurs avantages et leurs inconvénients :

- **l'enchère ascendante est simple** et connue de la plupart des acteurs de marché puisque c'est le mécanisme qui assure la commercialisation des capacités de transport sur PRISMA. Néanmoins, elle peut conduire, en cas de mauvais paramétrage du système d'enchères, à une période de commercialisation longue.
- **l'enchère à fixing permet de réduire la période de commercialisation**, par rapport à l'enchère ascendante. Toutefois, elle ne permet pas l'émulation entre participants.

Les services de la CRE prennent note du peu d'intérêt du marché pour une indexation des demandes sur un spread de marché, qui semble introduire de la complexité dans la mise en œuvre des enchères. En outre, la commercialisation par lots, dont la taille est définie en fonction de la liquidité du marché permet aux acteurs de marché de se couvrir sur les marchés lorsqu'ils souscrivent de la capacité. **Ils ne préconisent pas à ce stade d'indexation des demandes sur un spread de marché.**

Sommaire



- 1. Contexte juridique et calendrier de travail**
- 2. Produits mis aux enchères**
- 3. Calendrier de commercialisation**
- 4. Mise en œuvre des enchères**
- 5. Méthodologie de fixation des prix de réserve**
- 6. Plateforme de commercialisation des capacités**

Rappel des questions posées

Méthodologie de fixation des prix de réserve



Méthodologie de fixation des prix de réserve

Selon vous, quels sont les éléments qui devraient être retenus pour déterminer les prix de réserve?
Les prix de réserve doivent-ils être maintenus secrets ou doivent-ils être publiés ?

Méthodologie de fixation des prix de réserve

Selon vous, quels sont les éléments qui devraient être retenus pour déterminer les prix de réserve?

Rappel : la méthodologie de fixation du prix de réserve sera définie par un décret, il s'agit ici des réponses des contributeurs.

La majorité des contributeurs (16 expéditeurs sur 24) souhaitent que le prix de réserve soit défini selon la méthodologie suivante :

spread été/hiver - coûts d'injection/soutirage (prix aux PITS + tarifs d'injection/soutirage) - charges liées à l'immobilisation du gaz en stock + *valeur optionnelle (fonction de la durée)*.

- Parmi ces expéditeurs, dix expéditeurs demandent que soit défini un prix de réserve pour chaque produit, en fonction, par exemple, de la durée des produits. Au contraire, cinq expéditeurs préconisent un prix de réserve unique, ils considèrent que le prix d'adjudication des enchères révélera la différence de valeur entre les stockages.
- Quatre expéditeurs notent que le prix de réserve doit être suffisamment attractif pour garantir le succès des enchères. Un expéditeur demande que la CRE veille à définir un prix de réserve suffisamment attractif visant à maximiser les volumes vendus aux enchères.
- Par ailleurs, un expéditeur considère que les tarifs aux PITS doivent être fixés à 0, afin d'augmenter la valeur affichée par les enchères. Il considère qu'une refonte des tarifs injection/soutirage doit être opérée, pour assurer la cohérence avec les coûts variables réellement supportés par les opérateurs de stockage.

Storengy et TIGF sont favorables à des prix de réserve fondés sur la valeur d'arbitrage des stockages et qui intègre la performance des produits. Storengy considère que « *toute notion de prix de réserve unique par catégorie de produit est à éviter car elle nuirait au libre jeu de la concurrence et diminuerait potentiellement l'attractivité de certains produits de stockage* » TIGF est favorable à un prix de réserve par catégorie de produit avec un premium valorisant la performance des produits les plus rapides.

Seuls **un industriel et une association d'industriels** considèrent que le prix de réserve ne doit pas nécessairement être fondé sur le spread. Ils proposent, pour la première année des prix de réserve entre 1 et 2 €/MWh pour les produits moins flexibles et entre 3 et 5 €/MWh pour les produits offrant le plus de flexibilité

Méthodologie de fixation des prix de réserve

Les prix de réserve doivent-ils être maintenus secrets ou doivent-ils être publiés ?

Tous les contributeurs qui se prononcent sur la question (15 contributeurs), à l'exception des opérateurs de stockage, **considèrent que les prix de réserve, ou du moins la méthodologie de détermination de ces prix doivent être publiés** avant la commercialisation.

Storengy et TIGF considèrent que « les prix de réserve devront être tenus confidentiels, afin de révéler la vraie valeur du stockage pour les fournisseurs en faisant jouer la concurrence sur les produits. »

Analyse des services de la CRE

- Les services rappellent que l'ordonnance prévoit que « *la méthodologie de fixation des prix de réserve par catégorie de produit de stockage est arrêtée par les ministres (...) après avis de la CRE* » et « *la CRE contrôle la mise en œuvre de la méthodologie (...)* ».
- Concernant la publicité des prix de réserve, les services de la CRE considèrent, à ce stade, qu'il est souhaitable de **garantir un processus d'enchères le plus transparent possible** pour encourager un maximum d'acteurs à participer aux enchères.

Sommaire



- 1. Contexte juridique et calendrier de travail**
- 2. Produits mis aux enchères**
- 3. Calendrier de commercialisation**
- 4. Mise en œuvre des enchères**
- 5. Méthodologie de fixation des prix de réserve**
- 6. Plateforme de commercialisation des capacités**

Rappel des questions posées

Plateforme de commercialisation des capacités



Plateforme de commercialisation des capacités

Selon vous, quelle est la plateforme la mieux adaptée pour commercialiser les capacités de stockage aux enchères ? Cette plateforme doit-elle être commune aux deux opérateurs ?

Plateforme de commercialisation des capacités

Selon vous, quelle est la plateforme la mieux adaptée pour commercialiser les capacités de stockage aux enchères ?
Cette plateforme doit-elle être commune aux deux opérateurs ?

La plupart des contributeurs considère qu'il ne **s'agit pas d'un point majeur de la réforme** de la commercialisation des capacités de stockage, tout en posant certaines conditions :

- douze contributeurs (dont 10 expéditeurs, 1 association et Storengy) sont favorables à **l'utilisation d'une plateforme existante** (PRISMA ou Store X), notamment parce que qu'ils ne souhaitent pas que celle-ci remette en cause la mise en œuvre de la réforme à l'hiver 2017-2018 ;
- onze contributeurs (dont 7 expéditeurs, 1 association d'expéditeurs, TIGF et deux industriels) sont favorables à une **plateforme commune** entre les deux opérateurs ;
- quatre expéditeurs souhaitent que cette plateforme soit la **moins onéreuse** possible ;
- quatre contributeurs (dont 2 expéditeurs, 1 association et Storengy) demandent de veiller à ce qu'elle soit **simple d'utilisation** et à ce que l'accès ne soit pas discriminatoire.

- *« Storengy est favorable à l'utilisation d'une plateforme existante ou nécessitant des développements très limités, simple d'utilisation pour ses clients. Storengy est en outre favorable à la mise en place de la plateforme dès la campagne de vente 2017/2018. Nous attirons ainsi l'attention de la CRE sur le planning de mise en place de cette plateforme. Le choix de l'outil retenu ne devrait pas intervenir après le mois de mai 2016 pour permettre l'implémentation dans les délais. »*
- *TIGF est favorable à la mise en place d'une plateforme commune existante (PRISMA, Store X ou Powernext).*

Analyse des services de la CRE

Les services de la CRE considèrent, comme la plupart des contributeurs, que cette plateforme doit être commune aux deux opérateurs

Enfin, Ils considèrent que le développement de la plateforme de commercialisation ne doit en aucun cas retarder la commercialisation des capacités aux enchères pour la campagne 2017-2018. Si celle-ci n'est pas prête dans les délais, les opérateurs de stockage devront être capables de fonctionner en mode dégradé.