



September 19th 2011

**Reply from Uprigaz to the 5 July 2011 CEER Public Consultation Paper
“CEER Vision for a European Gas Target Model”**

Préambule

1. L'Europe est largement dépendante, pour ses disponibilités en gaz naturel et en GNL, d'un oligopole de fournisseurs extérieurs, contrairement à la situation des Etats Unis, caractérisée à la fois par une autosuffisance et par le fait qu'aucun des quelques 4 000 producteurs de gaz ne dispose d'un réel pouvoir de marché.

L'Europe est désormais en compétition directe avec les marchés asiatiques, en premier lieu pour ses approvisionnements en GNL, mais également pour les nouveaux grands projets de fourniture par canalisations internationales. Les grands fournisseurs mondiaux de gaz naturel et de GNL ne choisiront de commercialiser leurs ressources de gaz en Europe que s'ils y obtiennent un prix compétitif et des conditions concurrentielles avec ceux que peuvent offrir les marchés asiatiques. En effet, le marché américain est, du fait de la montée en puissance du gaz de schiste, devenu auto-suffisant. Le GNL se répartit donc désormais sur les marchés asiatiques et européens.

Ces marchés sont en pleine expansion, notamment dans les pays émergents (Inde et Chine, en particulier), ce qui contribue à résorber rapidement la « bulle de gaz » issue de la crise économique de 2008/2009 et commence à créer de nouvelles tensions sur les marchés.

Il est donc illusoire de penser que la fourniture de gaz au marché européen sera déconnectée des conditions du marché mondial et que les grands fournisseurs ne structureront pas leurs débouchés de manière à pouvoir arbitrer en faveur du marché le plus compétitif. A cet égard, on constate déjà, sur le marché du GNL, qu'une différentielle de prix FOB d'environ 1 \$/MMBtu (soit 2 €/MWh) suffit à faire re router vers l'Asie des cargaisons de GNL initialement destinées à des acheteurs européens.

Ce nouveau contexte exige que l'Europe soit, à tout moment, en mesure de capter des quantités de gaz excédentaires sur les différents marchés mondiaux. C'est à cette seule condition que les prix du gaz en Europe pourront s'établir durablement à un niveau inférieur aux prix des énergies de substitution, en particulier aux prix des produits pétroliers.

La compétition entre les marchés asiatique et européen se mesurant à l'aune des prix « netback » à l'entrée de chacun d'eux, alors que les prix mondiaux des produits pétroliers de substitution au gaz,

exprimés en dollars, sont largement peréqués, les coûts de la logistique en aval des frontières, notamment pour transporter le gaz vers les places de marché, constituent un élément important dans la comparaison de l'attractivité respective des deux grands marchés européens et gaziers. En clair, toute inefficacité générée dans la chaîne logistique intérieure à l'Europe, notamment par des renforcements de canalisations peu utilisés, aurait pour conséquence de pénaliser le marché européen par rapport aux autres débouchés gaziers.

2. Dès lors, le Gas Target Model (GTM) doit prendre en considération la nécessité d'une optimisation économique du transport, d'autant plus que, si l'on retient l'hypothèse avancée par la Commission européenne dans le cadre de la politique de l'énergie, d'une stabilité de la demande de gaz à moyen terme en Europe, les coûts unitaires d'acheminement du gaz seraient directement impactés par les nouveaux investissements d'infrastructures.

Plus concrètement, l'Uprigaz estime que les décisions d'investissements sur les réseaux de transport destinés à réduire ou supprimer des congestions non contractuelles, devraient être subordonnées au résultat d'un test économique préalable permettant de mettre en évidence les bénéfices attendus du projet au regard de ses coûts.

L'Uprigaz souhaite donc que le GTM repose, au plan technique, sur une modélisation du cœur de réseau européen qui serait, sous l'égide de l'ENTSOG, mise à la disposition de l'ensemble des parties prenantes de manière transparente et qui permettrait de valider les différentes décisions de renforcement des infrastructures à l'aune des bénéfices escomptés, notamment en terme de réduction des écarts de prix constatés entre les places de marché.

Il convient par ailleurs de prendre en compte le fait que l'Europe est entrée dans une phase conjoncturelle dans laquelle les financements publics seront fortement contraints et l'utilisation des ressources financières devra, plus que jamais, être économiquement justifiée.

3. L'Uprigaz comprend bien l'objectif de la Commission européenne d'accélérer la mise en place du grand marché intérieur du gaz en effaçant les frontières nationales par la création de zones d'équilibrage transfrontalières. Elle observe cependant qu'il existe déjà des difficultés considérables à fusionner des zones relevant d'opérateurs différents et sans liens capitalistiques à l'intérieur d'un même pays et relève qu'à ces difficultés s'ajouteront celles résultant d'un partage des recettes tarifaires de transport entre les opérateurs concernés, avec l'approbation de leurs autorités de régulation respectives. En outre, l'objectif à atteindre doit demeurer l'optimisation de la taille des zones en fonction du rapport coût bénéfice de l'élargissement, et en pas être une course à l'élargissement systématique des zones d'équilibrage.

La complexité et sans doute le caractère arbitraire de la répartition des recettes entre les opérateurs de deux pays différents seraient encore aggravés si l'on s'oriente vers un système d'enchères de transport généralisé de « hub à hub ».

En outre, se posera très concrètement la question du leadership d'un des GRT concernés sur la gestion de la nouvelle zone d'équilibrage avec, à la clef, une perte de contrôle des autres opérateurs sur la zone qu'ils desservent actuellement ainsi que sur les investissements à consentir.

L'Uprigaz considère que le GTM doit assurer la compatibilité de l'acheminement sécurisé du gaz importé dans l'Union européenne dans le cadre des contrats à long terme et une plus grande fluidité des échanges à court et moyen terme.

A cet égard, les dispositions précisées par le CEER dans le cadre des nouvelles Guidelines sur les CAM visant à rendre exclusive et obligatoire à terme de 5 ans la souscription de capacités liées de hub à hub semblent de nature à porter préjudice aux parties prenantes des contrats à long terme sans présenter clairement de contreparties économiques positives pour les autres acteurs, dès lors que seraient mis en place par les régulateurs des dispositifs de UIOLI efficaces.

4. L'Uprigaz partageant une vision libérale du marché gazier, ne peut être *a priori* que favorable à l'utilisation d'instruments de marché et au recours aux enchères pour les réservations de capacité de transport transfrontalières.

Néanmoins, outre la difficulté soulignée précédemment d'assurer une couverture convenable des coûts, un système d'enchères qui juxtaposerait sur une même liaison ce système et des réservations de capacité souscrites à long terme dans le cadre « d'Open Seasons » en support à la décision d'investissement, si les deux modes de commercialisation n'étaient pas étroitement coordonnés, soulèverait un problème de discrimination entre les expéditeurs .

L'Uprigaz recommande de mettre en place un système de prix de réserve situés au niveau des tarifs applicables pour les réservataires dans le cadre des « Open Seasons » ; ainsi les réservations conclues dans un système d'enchères portant sur une liaison où n'existerait plus de congestions, aboutiraient à des prix de transit cohérents avec ceux supportés par les réservataires initiaux.

Reply from Uprigaz to the 5 July 2011 CEER Public Consultation Paper "CEER Vision for a European Gas Target Model"

Enabling functioning wholesale markets

Question 1: *What are stakeholders' views on the definition of a "functioning wholesale market"?*

Uprigaz considers that a "functioning wholesale market" is resulting of a series of factors of different natures, among which the issues of the present CEER consultation (network access and creation of wider balancing zones) do not constitute the most important one:

Europe being dependant (in 2020) for 70% of its supply on imported resources, there is no, unlike in North America, strong incentive for producers to market their gas in the EU, if they are in a position to find more attractive outlets in other parts of the world.

The first condition for developing an active wholesale market in the EU is therefore to remove a number of deterrent factors, which now prevent producers from having a clear vision on the economic potential of this market, both in terms of volumes and of pricing of gas.

The lack of visibility on the medium term demand of gas in the EU (uncertainties in the power sector due to changes in the individual policies of Member States on nuclear energy and renewable), the publication

of official policy documents by the EU Commission evidencing a flat natural gas and LNG demand until 2050, the uncertainties on CO2 taxes and pricing mechanisms, the unclear regimes of end taxation of natural gas (e.g. TICGN in France), and the ever changing legal and regulatory regimes for access to the networks form altogether a picture that does not give sufficient incentives to the non EU producers for investing in new supply and transmission schemes.

It appears however through the experiences of the US and UK markets that structural over supply conditions are the main driver for the implementation of a stable and well functioning wholesale market.

Uprigaz thinks that the above political factors have to be addressed in priority failing which the target of CEER to foster the development of a fluid wholesale market by the creation of new interconnection infrastructures enabling to enlarge the existing balancing zones will be a very costly project, which will be eventually charged to the final customers through regulated transmission tariffs.

Question 2: *What are stakeholders' views on the three options identified to enable functioning wholesale markets, i.e. (i) creating market areas at national level for Member States able to meet the criteria of a functioning wholesale market; (ii) creating a trading region covering more than one country; or (iii) creating cross-border market areas?*

Uprigaz has observed that the implementation of entry-exit systems and their generalisation as foreseen in the third Package has already triggered the development of active trading points in the EU (NBP, TTF, PEGs ...).

However one has to underline that entry-exit zone with restrictions on entry, exit or access points within the zone cannot be considered as fully functional.

For Uprigaz, it is essential to have a non-dogmatic approach of this question, with a view to ensuring that:

- the development of new infrastructures remain driven by medium term commitments from shippers (open seasons) and not by an arbitrary decision from the authorities;
- the cost of swaps between balancing zones is adequately charged to shippers so as to avoid non cost - reflective trading that would be paid by the final customers;
- the creation of cross border balancing zones is left for a much later phase, to the initiative of adjacent TSOs, if and when they can prove that it is in the interest of stakeholders and if this creation does not result in an allocation of the entry tariff proceeds that would no longer be cost reflective and economically efficient.

Question 3: *What are stakeholders' views on the proposed steps until 2014 for enabling functioning wholesale markets?*

Uprigaz shares the view of the EU of having ambitious targets, however, implementation should be done after proper in depth evaluation of the balance between cost, risk and benefit. Implementation should only be done based on consensus approval by market players and where available, experience achieved from pilots initiated.

Connecting functioning wholesale markets

Question 4: What are stakeholders' views on the full implementation of the CAM network code and the CMP guideline at all interconnection points by 2014 at the latest?

Uprigaz has already expressed some reservations on both this calendar and the measures foreseen (e.g. exclusive bundled products) in its responses to the consultations launched by the Commission and CEER/ACER on such matters.

Question 5: What are stakeholders' views on the proposed pilot projects to design and trial an implicit capacity allocation mechanism between at least two entry-exit zones in different Member States by 2014?

Uprigaz is in favour of a series of pilot project that would design and trial an implicit CAM between at least two entry-exit zones in different Member States by 2014.

A first trial is now ongoing in France between PEG Nord and Sud (market coupling).

It seems to be absolutely necessary to build upon the results of such experiences before further steps in this direction.

Ensuring secure supply and economic investment

Question 6: What are stakeholders' views on the need for explicit long-term capacity allocation?

Uprigaz agrees on the recommendation to conduct auctions for long term capacity products in parallel at different interconnection points. As expressed in the "Préambule", it is important to maintain the possibility to reserve long term capacities and at the same time develop new shorter term products without creating discrimination between these tariffs.

Question 7: How should economically viable projects for cross-border capacity investments be determined?

Uprigaz considers that Open Seasons carried out by TSO's under the control of national regulators and the coordination of ACER should remain the process for deciding new interconnection infrastructures. Consistent rules on the triggering factors for a positive decision (e.g. capacity coverage of at least 80% over the first 10 years) should be defined and applicable across the EU. Politically driven projects may not have their fundament in the market realities and demands and thereby lead to significant additional costs which again reduce the competitiveness of natural gas and LNG.

Question 8: What are stakeholders' views on the proposed development of an economic test to trigger new capacity, based on market demand established through coordinated long-term auctions? If in favour, by whom and how often should such a test be conducted?

Uprigaz is in favour of such economic testing procedure. National regulators would need to agree on the frequency of carrying out such market tests from the feedback received from stakeholders.

Pricing of transmission capacity

Question 9: *What are stakeholders' views on the pricing of cross-border transmission capacity?*

Uprigaz is in favour of a regulatory approach by which cross border auctions would be subject to reserve prices covering well identified regulated charges associated to the transit of gas through the border, i.e. between the balancing zones (hub to hub transit).

Renewable Integration and future challenges

Question 10: *Do you think that the elements of the gas target model provide a good framework for the integration of renewable energy?*

Uprigaz considers that the synergy between natural gas and renewable should remain based upon sound economic principles. The approach suggested by CEER raises a concern for natural gas stakeholders since it might transfer to natural gas end users part of the cost of marginally viable renewable projects.

Question 11: *Are there elements missing in the target model that are necessary for the integration of renewable energy at a European level, possibly with a view beyond 2014?*

With due consideration given to the above (Q 10), it is a fact that the gas grid has more built-in flexibility than the electricity one, which makes it a tool of choice to help accommodate RES. This will need to be taken into account in the gas target model, but in a flexible way, leaving room to accommodate the progressive and changing pattern of RES expansion.