

POWEO

CONGRES DU GAZ 2007

Atelier 9 :

Les stratégies des nouveaux entrants



POWEO et le gaz naturel

■ Hier :

- **18 Mai 2005** : Autorisation de fourniture de gaz aux clients non domestiques n'assurant pas de missions d'intérêt général
- **Octobre 2005** : livraison aux premiers clients gaz
- **4 Juillet 2006** : Autorisation de fourniture aux fournisseurs et aux clients non domestiques assurant des missions d'intérêt général
- Clients ciblés : clients profilés (consommation < 300 MWh/an)

■ Aujourd'hui :

- **13 Juin 2007** : Autorisation de fourniture aux clients domestiques
- **Août 2007** : livraison aux premiers clients domestiques
- Plus de **8 000 sites livrés** répartis sur l'ensemble du territoire
- Approvisionnement sur les PEG et PITD sécurisé sur le long terme
- Clients ciblés : clients particuliers, tous clients profilés et clients télé relevés (< 80 GWh/an)

■ Demain :

- **1^{er} semestre 2008** : offre POWEO à toutes catégories de clients (> 80 GWh compris)
- Développement de ses propres capacités d'importation via le terminal méthanier de **Gaz de Normandie à Antifer – Le Havre** (projet actuellement en développement)

Les enjeux de l'approvisionnement pour le nouvel entrant



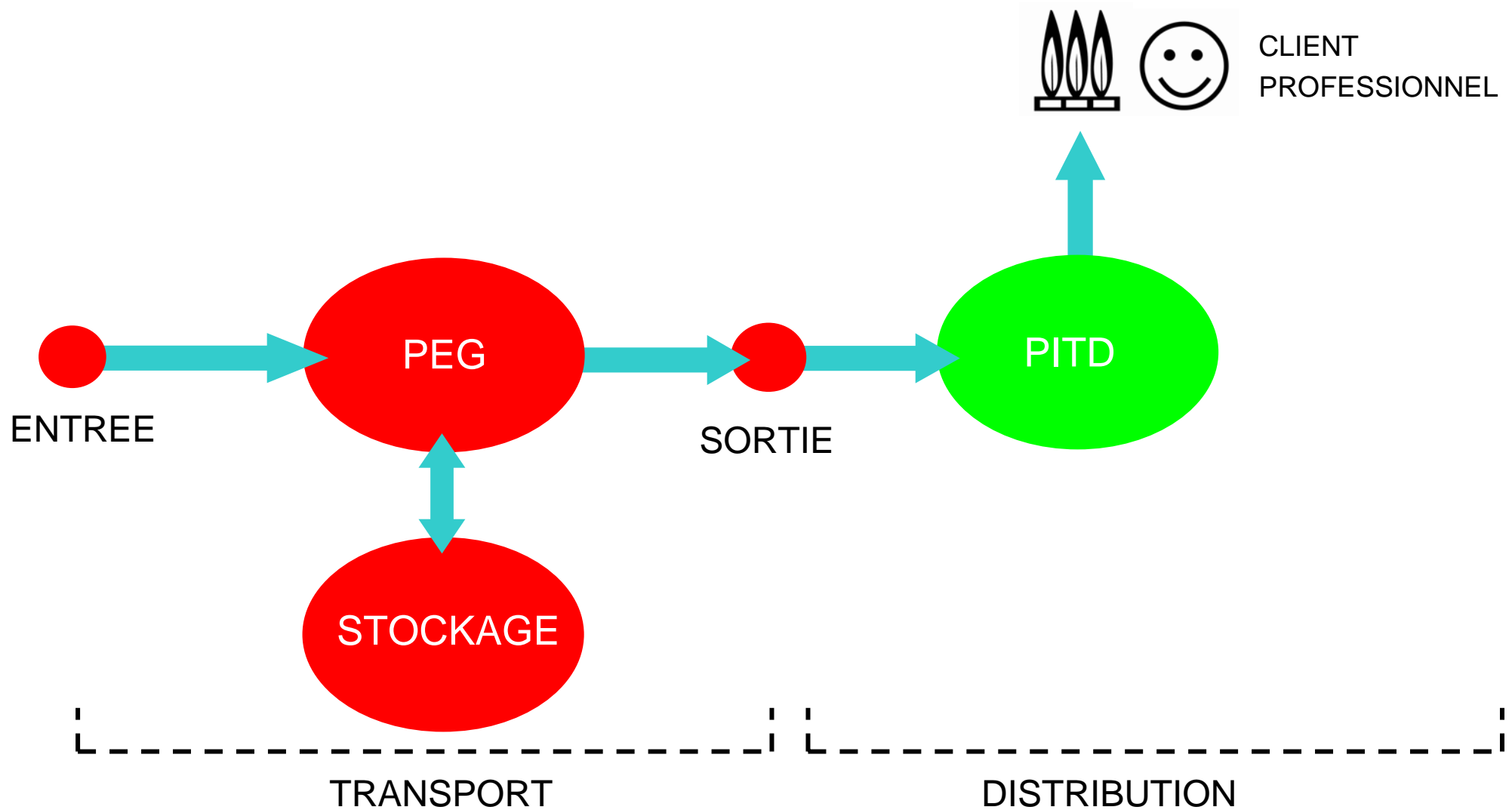
■ Les solutions d'approvisionnement gaz du nouvel entrant se doivent d'être :

- **Sûres** : la sécurité d'approvisionnement est la pierre angulaire de la stratégie d'approvisionnement
- **Flexibles** : pour une adaptation permanente au développement du portefeuille de clients
- **Compétitives**

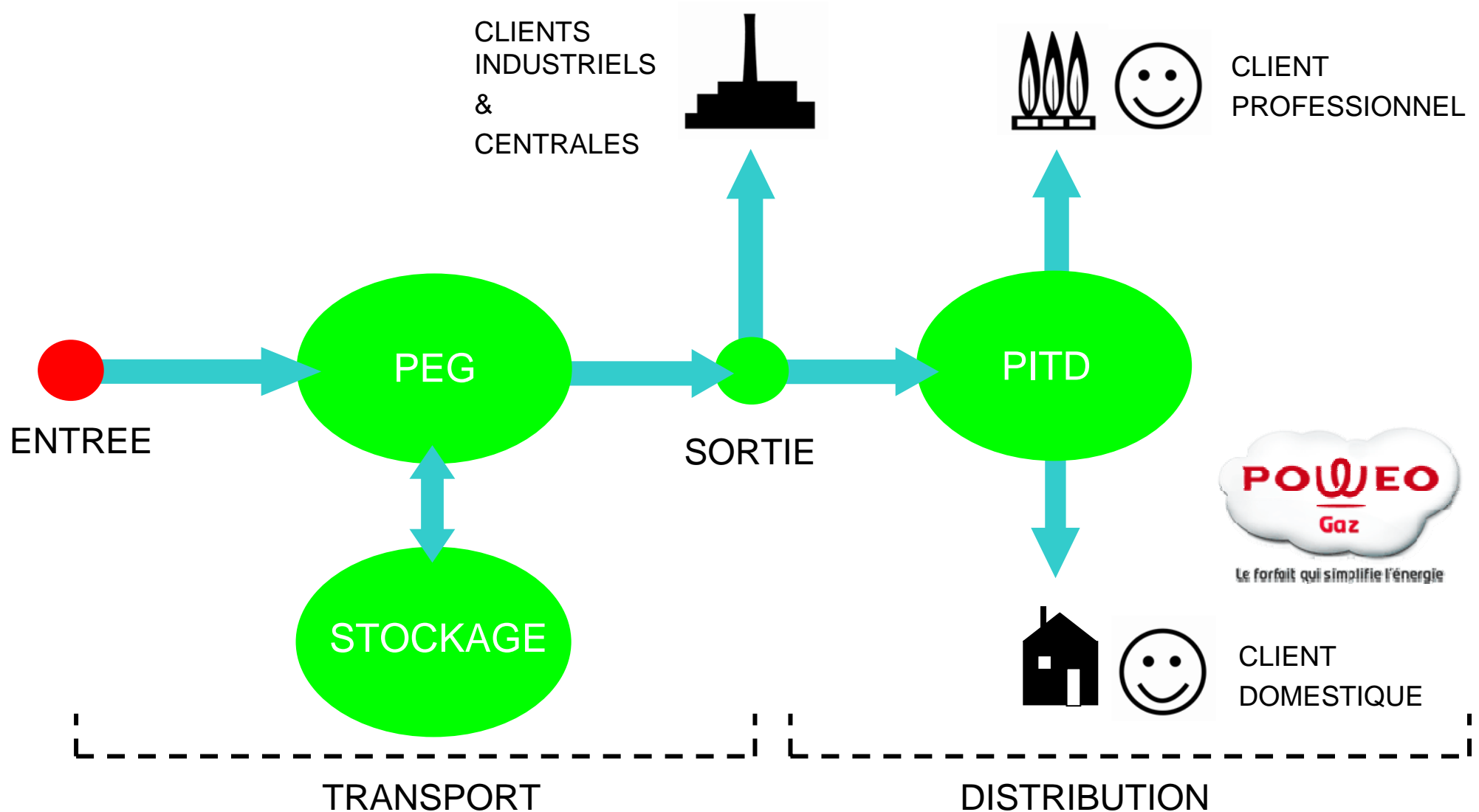
■ La stratégie d'approvisionnement de POWEO s'appuie sur 3 axes principaux :

- Un partenariat avec des **fournisseurs de référence** sur des contrats **de moyen et long terme**
- Une **intervention sur les marchés de court terme** pour équilibrer et optimiser son portefeuille
- **L'investissement dans des infrastructures** gazières stratégiques (terminaux GNL et stockages)

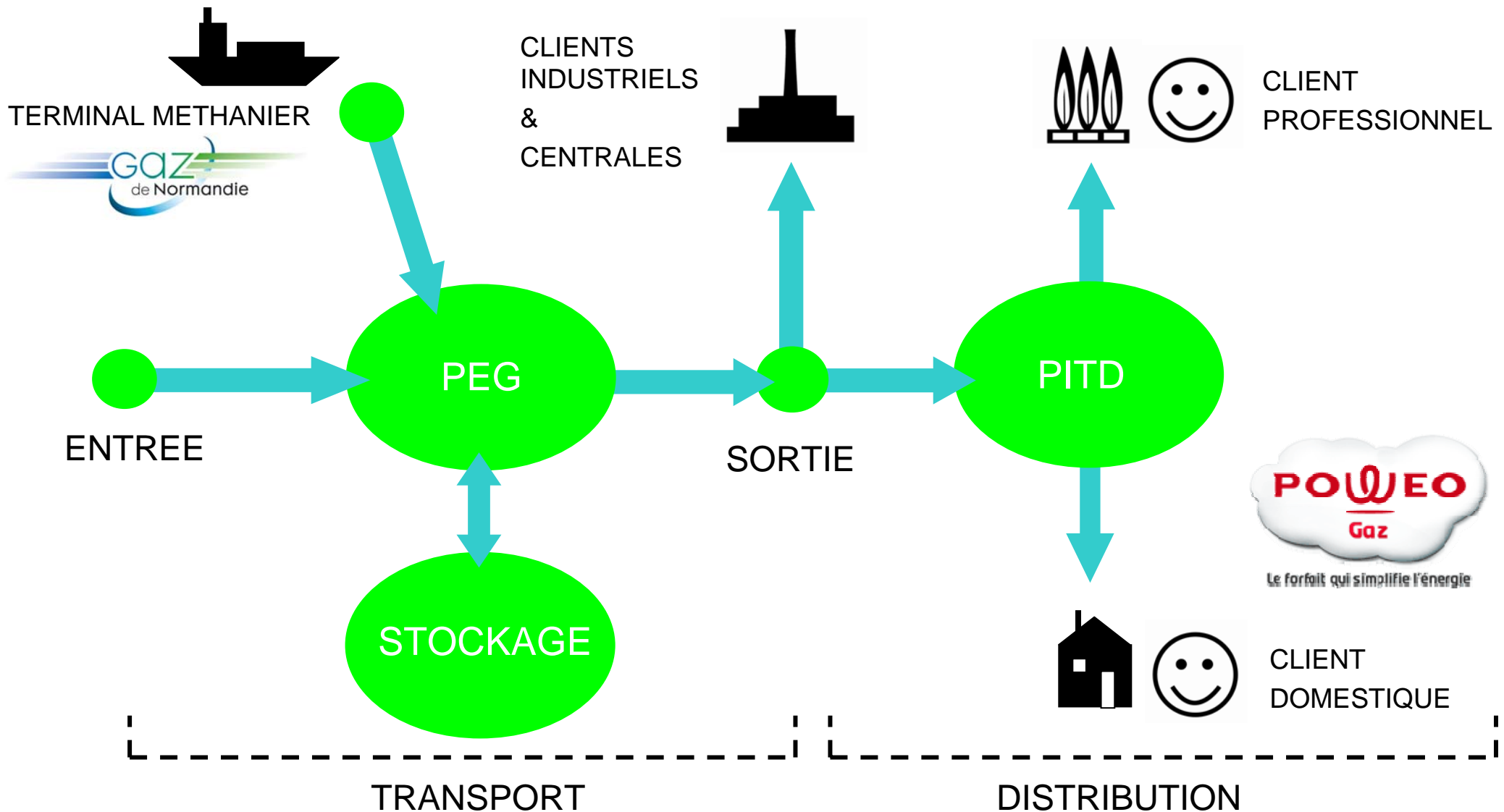
Approvisionnement gaz : une approche graduelle (1/3)



Approvisionnement gaz : une approche graduelle (2/3)



Approvisionnement gaz : une approche graduelle (3/3)



Des difficultés qui restent à surmonter

■ **Transparence et liquidité du marché gazier français**

- Malgré une amélioration continue, **la liquidité reste très faible** sur les PEG où les transactions sont très limitées (voire inexistantes) sur la courbe à terme
- Les PEG manquent de « **market makers** » (animateurs de marchés), rôle que pourraient jouer les acteurs dominants

■ **Les tarifs réglementés restent un obstacle majeur**

- Les tarifs réglementés **ne sont pas représentatifs des coûts de commercialisation** tant en structure qu'en niveau de prix
- En particulier, **le manque de visibilité sur leur évolution** est particulièrement pénalisant : la « formule » sensée représenter l'évolution des coûts d'importation du gaz (indexée sur produits pétroliers) n'est en pratique pas appliquée



MERCI DE VOTRE ATTENTION

Toutes nos offres gaz et électricité sur

www.poweo.com