

Evolution du prix du gaz : Témoignage d'un fournisseur alternatif

Atelier n°9 : Evolution des prix du gaz
Congrès du gaz – 15 septembre 2011



Ecart croissant entre prix spot et long terme : opportunité ou contrainte ?


« Un prix spot faible favorise les fournisseurs alternatifs, qui peuvent acheter du gaz sur le marché libre et le revendre »

Mais...

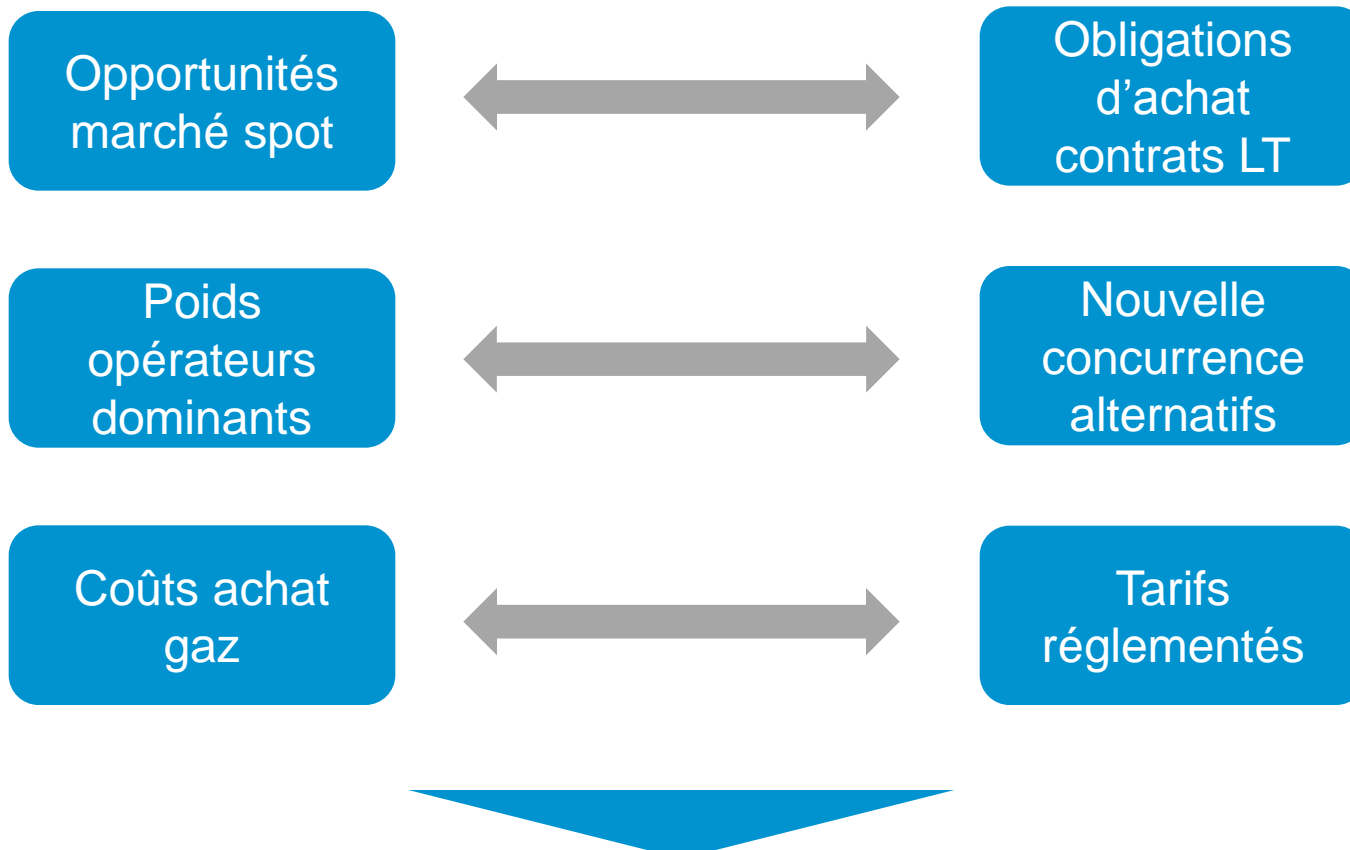
Altergaz aussi est tenu à s'approvisionner dans le cadre de contrats long terme pour sécuriser la fourniture de ses clients

Altergaz, engagé durablement

- 1^{er} fournisseur alternatif à servir le marché professionnel, en mai 2005
- Habilité en mars 2006 pour la fourniture aux établissements exerçant une **Mission d'Intérêt Général (MIG)**
- Retenu en septembre 2008 comme **fournisseur de dernier recours**
- Fournisseur de **150 000 clients particuliers et professionnels** en distribution publique

- 
- Tenu par des obligations de Service Public (Décret n° 2004-251 du 19 mars 2004)
 - Combinant contrats long terme et achats sur le marché spot

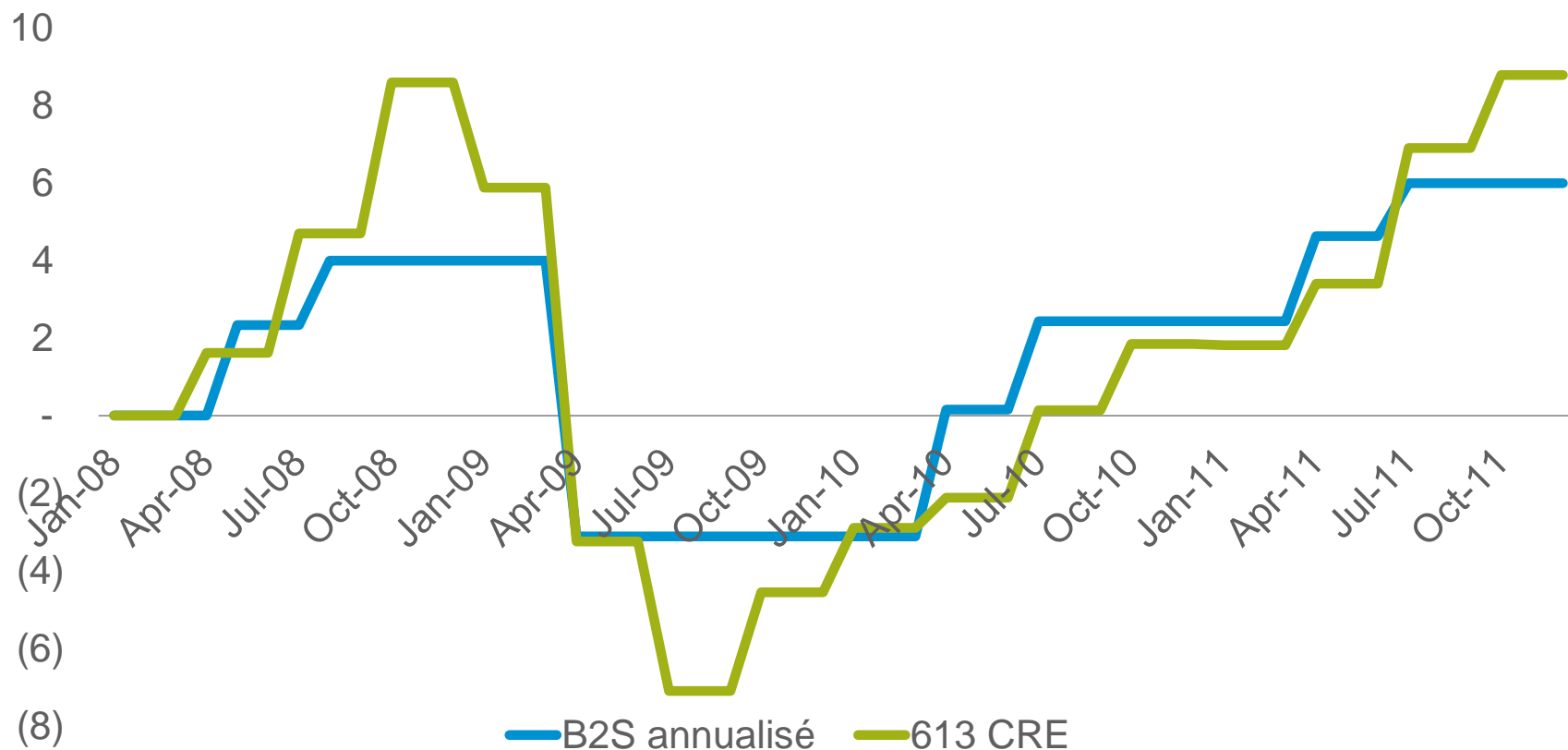
Le « grand écart » du fournisseur alternatif face aux incertitudes et contraintes du marché



Le blocage des tarifs réglementés constitue un risque majeur pour les petits fournisseurs alternatifs

Transfert sur la durée des variations des prix des contrats LT sur les tarifs réglementés

Evolution comparée du tarif réglementé et de la formule CRE (en €/MWh)



Comment faire face au contexte actuel ?

L'approche d'Altergaz

- Sourcing combinant long terme et spot, dans une optique d'optimisation permanente
- Conseil aux clients afin de trouver la meilleure solution adaptée à leurs besoins, dans une logique partenariale
- Sensibilisation des pouvoirs publics et des consommateurs à l'intérêt de l'ouverture du marché
- Soutien du Groupe eni, dans une stratégie de développement à long terme

Métier difficile dans le contexte actuel mais réalisé avec passion et ambition par les 100 salariés d'Altergaz

