

## PRÉSENTATION

## Bilan du marché organisé du gaz

Par **Richard Katz**, directeur commercial et communication, Powernext

**Modèle de marché**

Powernext Gas offre à la négociation des contrats *spot* sur les trois points d'échange gaz (PEG) ainsi que des contrats *futures* à livraison physique sur le PEG nord. En 2011, nous avons mis en place des produits de *spread* entre les PEG nord et sud afin que les acteurs négocient directement le différentiel de prix entre les deux zones. Cette démarche s'est avérée particulièrement efficace, puisqu'elle s'est accompagnée d'une augmentation de la liquidité sur le PEG sud.

**Références de prix**

Le *spot* a recours à deux références publiées quotidiennement : l'EOD, qui est le prix de clôture du produit, et le DAP, qui est la moyenne pondérée du prix des transactions opérées sur ce produit. Les contrats *futures* sont quant à eux élaborés sur la base d'un prix de compensation (déterminé chaque jour de négociation) et sur un indice mensuel.

**Membres**

Powernext regroupe aujourd'hui 45 membres provenant de différents horizons, ce qui garantit une meilleure représentativité du prix du gaz (ce prix étant fonction des intérêts divergents de l'ensemble de nos membres).

**Liquidités**

Les niveaux de liquidité enregistrés en 2011 ont été très satisfaisants, avec un doublement des liquidités sur le *spot* et une progression quasi similaire sur les *futures*. L'animation de marché nous a permis d'atteindre 32 % de parts de marché sur le *spot* et de 15 à 35 % de parts de marché sur les *futures*.

**Panorama européen**

Sur le *spot*, le PEG a enregistré une croissance de 27 % pour atteindre un volume de 90 térawattheures (TWh) traités sur le marché en 2011. Sur les *futures*, une croissance de 80 % a poussé ce volume à 270 TWh. Si ces volumes restent inférieurs à ceux enregistrés sur les principaux *hubs* européens, le *hub* français présente la caractéristique d'être beaucoup moins dominé par les courtiers que ses homologues.

**Équilibrage-couplage**

Initié en 2007, le démarrage des interventions en équilibrage de GRTgaz sur la bourse a entraîné une hausse mécanique des liquidités ainsi qu'une nette augmentation des échanges. Le couplage des PEG nord et sud en juillet 2011 a quant à lui permis l'accès à des capacités en *spot* à des prix du marché, l'augmentation des liquidités en zone sud et la convergence des prix entre les deux PEG (premier pas vers une fusion des deux zones).



© Gaël Kazaz

## Petite encyclopédie gazière

**Prix *netback***

Le principe de prix *netback* a été introduit en 1962 pour le marketing du champ gazier de Groningen, aux Pays-Bas (plus grand champ onshore en Europe), pour maximiser le revenu de l'État producteur. Le *netback* s'oppose au principe *cost-plus*. Dans la méthodologie du *cost-plus*, le prix final tient compte de la somme des coûts de production et de transport à laquelle il faut ajouter une marge économique. Dans le cadre du *netback* le prix final ne prend en compte que de la valeur de marché du gaz, qui est déterminée par les autres énergies en compétition (charbon, produits pétroliers) pour un usage donné. La valeur de marché du gaz dépend donc des autres énergies en concurrence et non des coûts de production. Le producteur perçoit le prix *netback*, c'est-à-dire la valeur de marché moins le coût de transport. Il va donc recevoir des prix *netback*, dépendants des différents marchés sur lesquels il vend son gaz. Ces prix *netback* doivent couvrir ses coûts de production et ses marges, qui ne sont donc pas fixes. Le principe du *netback* a permis, comme voulu par ses inventeurs hollandais, de générer une rente (bien supérieure à une simple marge économique) pour leur pays.

Thierry Bros, analyste senior, marché gazier européen et GNL  
Société générale Corporate & Investment Banking