

## Perspectives

# Des fournisseurs proposent du GNL au détail aux industriels

**Dans un contexte de hausse des prix des produits pétroliers, le GNL en vrac devient attractif. Les fournisseurs s'intéressent aussi au marché des collectivités locales.**

Alors que tous les regards sont tournés vers les gaz de schiste, un marché de niche se développe, notamment en France (mais pas seulement), où le réseau de distribution de gaz ne couvre pas l'ensemble du territoire : celui du GNL de détail. Ainsi, les industriels et les collectivités locales, qui ne sont pas reliés au réseau de gaz naturel et qui utilisent, pour certains, le propane ou le fuel, auront malgré tout accès à cette énergie. L'acheminement du gaz naturel se fait par camions-citernes spéciaux, le gaz étant transporté à très basse température sous forme liquide. Le GNL est regazéifié par simple réchauffement en utilisant la chaleur atmosphérique sur le site du consommateur. Plusieurs acteurs du secteur se sont déjà positionnés sur cette activité. Les premiers sites industriels devraient basculer vers le gaz naturel dès cette année, dont le tout premier en janvier. Ces offres deviennent possibles avec l'ouverture de l'accès au GNL et le développement de nouveaux services par les opérateurs des terminaux de réception des méthaniers.

### **Diversification des activités**

Depuis quelques années, les terminaux méthaniers européens diversifient leurs activités : rechargement de cargaisons de GNL ; construction de stations permettant de remplir les réservoirs des navires en GNL combustible ; et de stations de

chargement de camions-citernes (EUROP'ENERGIES de mai 2012). Ce dernier service existe depuis long-

### **Partage de cargaisons GNL**

Egalement à suivre de près : Elengy et Fosmax LNG envisagent de mettre en place des règles permettant de partager une cargaison de GNL entre plusieurs expéditeurs n'ayant pas de relations contractuelles entre eux. « Une telle évolution est de nature à renforcer l'attractivité de l'offre des opérateurs de terminaux méthaniers auprès, notamment, de nouveaux utilisateurs », estime la Cre, dans sa délibération du 28 novembre 2012 portant projet de décision sur le tarif d'utilisation des terminaux méthaniers régulés. Le régulateur indique que « le tarif associé à cette livraison sera appliqué à chacun des expéditeurs concernés sur la base d'un déchargement de navire et d'une taille de cargaison à proportion de la quantité de GNL attribuée à chacun ».

temps déjà en Espagne, où des industriels aussi bien que des villes sont approvisionnés en gaz naturel via un acheminement par des camions-citernes de GNL. En Belgique, Fluxys opère un service de chargement de camions-citernes à Zeebrugge depuis

2010. En France, Elengy mène une expérimentation à Montoir et Fosmax LNG devrait également se lancer. « Les études sont en cours de finalisation pour lancer un service de chargement de camions-citernes en GNL à Montoir-de-Bretagne. Nous devrions être techniquement prêt à lancer ce service courant 2013. La capacité sera de vingt camions-citernes par semaine. De nombreux clients ont déjà exprimé leur intérêt », a précisé une porte-parole de GDF Suez à EUROP'ENERGIES.

### **Plusieurs acteurs se positionnent sur le marché**

Les acteurs font en général des offres clés en main et prennent en charge, complètement ou partiellement, l'acheminement du produit, la réalisation et la gestion du stockage sur le site du client. Néanmoins, les tarifs de vente des *slots* de chargement de camions-citernes sont consultables sur le site Internet de Fluxys (<http://www.fluxys.com> <Services <Terminalling <Chargements de camions-citernes). En France, la Cre a indiqué, dans sa délibération du 28 novembre 2012 portant projet de décision sur le tarif d'utilisation des terminaux méthaniers régulés, que « compte tenu du caractère marginal de cette activité [...] les opérateurs pourront fixer eux-mêmes le prix de fourniture de ce service ». Le régulateur vérifiera la neutralité de ce service pour l'activité de regazéification.

Après enquête, il apparaît que plusieurs acteurs se positionnent sur ce marché. C'est le cas notamment de Gas Natural (voir Interview en page 9 de ce numéro), de Molgas (qui s'est spécialisé sur le marché du GNL de détail et très actif en

### Carte d'identité : Axègaz

Axègaz est une entreprise française spécialisée dans l'accès au GNL pour les clients professionnels et grands consommateurs de gaz naturel. Fondée par Alfonso Morriello, « avec une équipe de professionnels issus du monde des majors pétroliers », elle propose des solutions clés en main : étude technique ; accompagnement dans les démarches administratives ; pilotage des approvisionnements ; installation et entretien régulier de l'installation GNL ; ravitaillement en GNL ; financement ; et maîtrise des coûts avec possibilité d'achats à terme. « Nous nous sommes lancés dans ce projet en 2012. Nous avons négocié contrats pour l'approvisionnement en GNL. Notre autorisation d'exercer l'activité de fourniture de gaz naturel est en cours d'examen. Nous espérons pouvoir livrer nos premiers GWh au début du deuxième trimestre 2013 », explique Alfonso Morriello à EUROP'ENERGIES. Axègaz compte bien, à terme, faire des offres aux collectivités locales via un partenariat avec un acteur qui dispose des compétences et les autorisations nécessaires pour la construction et l'exploitation des réseaux locaux de gaz. « Ce type d'activité est différent et complémentaire à la fourniture de gaz, activité dans laquelle Axègaz se spécialise », estime le DG de la société.  
([www.axegaz.com](http://www.axegaz.com))

Espagne et Portugal) et d'Axègaz. EUROP'ENERGIES croit savoir que des acteurs du secteur des GPL exami-

nent de près la possibilité de se lancer dans le GNL de détail. Des producteurs de gaz industriels pourraient-ils

également se positionner sur ce marché ou sur une partie de la chaîne du GNL de détail ? L'avenir nous le dira.