

storengy.com

DÉCRYPTAGES



L'équipe commerciale : autour de Fabrice Vigneron, responsable du pôle commercialisation, (de gauche à droite) Estelle Barranger, Hélène Bizet et Stéphanie Courteille, responsables de comptes.

Pleins feux sur la commercialisation

Storengy, filiale de GDF SUEZ, dédiée au stockage de gaz naturel, commercialise les capacités de douze stockages souterrains en France. L'équipe en charge de cette commercialisation est organisée autour de trois entités.

Créée au 31 décembre 2008, Storengy s'appuie sur une expérience et un savoir-faire acquis au cours des cinquante dernières années. Devenue une entreprise à part entière, Storengy s'est dotée de structures de direction qui lui permettent d'assurer l'ensemble de ses missions, à savoir développer, exploiter et commercialiser des capacités de stockage de gaz naturel en France, au Royaume-Uni, en Allemagne et au Canada.

Des interlocuteurs dédiés

Au sein de Storengy, le pôle **Commercialisation** est votre principal interlocuteur, notamment l'équipe commerciale, supervisée par Fabrice Vigneron. A la tête d'un portefeuille de clients, chaque responsable de comptes met en œuvre le processus d'allocation des droits à stockage et organise les ventes de capacités. Elles assurent également la contractualisation, jusqu'à la facturation. Chargées d'animer la relation avec les clients, les responsables de compte, organisent, tout au long de l'année, des

rencontres (ateliers, visites, convention...). L'équipe commerciale est également en charge de la mesure de la satisfaction des clients.

Un marketing de proximité

En amont, le département **Marketing** élabore l'offre commerciale (structure de l'offre, performance des groupements de stockage, tarif, ...), en collaboration étroite avec les commerciaux qui partagent les retours des clients et les opérationnels qui tiennent compte du cadrage physique. Interface avec la Direction Générale de l'Énergie et du Climat et les fournisseurs, le département **Marketing** participe activement aux ateliers **Stockage**. Il est également en charge des relations avec la Commission de Régulation de l'Énergie.

Un pilotage opérationnel

La mise en œuvre des contrats commerciaux est assurée par le département **Pilotage Industriel**. Composé d'ingénieurs, il est en charge du suivi des performances des sites et de l'élaboration du programme annuel de maintenance en collaboration avec GRTgaz et Elengy. Pilotant les campagnes d'injection et de soutirage, en cohérence avec les demandes des clients, ces ingénieurs assurent la permanence téléphonique auprès des clients en cas de difficultés dans la gestion de leurs nominations. ■

ÉDITORIAL

par Jean-Marc Leroy,
Directeur Général de Storengy



Dans un souci de transparence et dans le respect des règles de non discrimination, Storengy a fait de la communication avec ses clients un axe fort de sa stratégie. Des sessions de formation réservées à nos interlocuteurs commerciaux sont ainsi organisées sur les sites de stockage depuis l'automne dernier, tandis que, dès le 1^{er} janvier 2009, Storengy mettait en ligne son nouveau site internet (www.storengy.com). D'autres initiatives visant à renforcer le relationnel avec nos clients ont été prises, à l'instar des workshops **stockages** qui nous permettent de vous rencontrer, de vous écouter et de trouver ensemble des solutions pour une meilleure adéquation de nos offres à vos besoins. C'est dans cet esprit que nous avons conçu la lettre « Storengy.com », dont je vous présente ici le premier numéro. Tous les trois mois, elle vous rendra compte des activités de Storengy en France et en Europe, de nos offres et de nos projets.

Je vous en souhaite bonne lecture, et reste à votre écoute.

Agenda

- Le processus d'allocation des capacités de stockage au 1^{er} novembre 2009, débutera le 8 septembre.
- 7 étapes clés se succéderont jusqu'au 28 septembre.

Pour en savoir plus : cliquez ici
[Le processus d'allocation de novembre](#)

En Allemagne aussi

Via sa filiale Storengy Deutschland, Storengy commercialise également les capacités de deux sites de stockage en Allemagne. Les ventes sont effectuées uniquement aux enchères pour des périodes de 5, 10 ou 20 ans.

Les atouts de l'électrocompression

Le stockage de Cerville, attaché au groupement Serene Nord, a bénéficié d'un programme d'investissement permettant de moderniser la compression indispensable à l'exploitation du site.



Depuis quelques mois, la quasi totalité des besoins de compression du stockage de Cerville, près de Nancy, est

assurée par des compresseurs électriques ABB, d'une puissance de 12 MW. « C'est un chantier emblématique, car c'est le premier atelier d'électrocompression de cette ampleur sur un stockage en France », indique Dominique Morival, directeur de projet. Ces travaux d'envergure ont été menés dans le but de réduire l'impact sur l'environnement : « En remplaçant les anciens équipements de motocompression par un électropresseur, on approche le zéro émission de NO_x et de CO₂, puisqu'il n'y a plus de combustion », précise-t-il. Ils permettent également d'améliorer la fiabilité, en équipant le site d'un matériel récent et performant. Le chantier de la nouvelle électrocompression s'est déroulé sur une zone inexploitée du site, où un bâtiment neuf a été construit. Les travaux, démarrés fin 2006, ont nécessité 180 000 heures de chantier. Pendant toute leur durée, un dispositif très complet a été mis en place afin d'assurer la sécurité des personnes (jusqu'à cent intervenants certains jours sur le site), et des équipements. ■

En bref...

Deux nouveaux produits, "Saline Plus" et "Saline 3 ans", ont été conçus à l'issue de l'atelier stockage du 31 mars, au cours duquel les clients et prospects de l'offre Storengy ont pu émettre leur avis sur les modalités de vente des capacités restées disponibles au 1^{er} avril 2009.

- Les capacités mises en vente dès le 5 mai pour Saline Plus représentaient 677 GWh, et ont été acquises pour une période de neuf ou dix mois (du 1^{er} juin ou 1^{er} juillet 2009 au 1^{er} avril 2010).
- Les capacités mises en vente pour Saline 3 ans (34 mois) représentaient une enveloppe de 400 GWh et ont été acquises le 7 mai pour la période 1^{er} juin 2009 – 1^{er} avril 2012.

Pour en savoir plus : cliquez ici [Saline Plus et Saline 3 ans](#)

En direct

Rencontres sur le terrain

Depuis fin 2008, six sessions de formation ont déjà été organisées à l'intention des clients sur les sites de stockage de Storengy.

Proposées gratuitement à l'ensemble des clients et prospects de Storengy en France, les formations techniques permettent d'expliquer et de promouvoir l'offre commerciale en la replaçant au cœur même des installations industrielles. Six sessions ont ainsi été organisées sur les sites de Beynes, Gournay-sur-Aronde, Germigny-sous-Coulombs, Saint Clair-sur-Epte et Saint-Illiers.

Aux présentations techniques et commerciales faites en salle, ont succédé la visite des installations et la rencontre avec les

exploitants. « Le fait d'être physiquement sur le site industriel permet de mieux faire comprendre aux participants le processus industriel, d'expliquer l'origine de la performance d'un stockage et comment elle se traduit dans l'offre », explique Stéphanie Courteille, responsable de comptes.

Renforcer le dialogue

Les participants de ces journées ont apprécié cette possibilité de mieux appréhender l'offre commerciale en touchant du doigt les notions de performance tech-

nique et de maîtrise des risques. Ils ont également pu échanger avec les exploitants des sites et faire mieux comprendre leurs attentes en matière d'offre commerciale. Confortée par les excellents retours recueillis dans les questionnaires de satisfaction, Storengy entend pérenniser ces formations. Elles ont par ailleurs été proposées à des acteurs institutionnels tels que la Commission de Régulation de l'Énergie ou la Direction Générale de l'Énergie et du Climat. ■

Pour connaître les prochaines dates de formation : access@storengy.com