

**Engagements d'ENGIE dans le cadre du dossier 15/0095F**

Le 13 octobre 2015 la société Direct Energie a saisi l'Autorité de la concurrence ("**l'Autorité**") concernant des pratiques mises en œuvre dans le secteur de l'énergie et a sollicité, en outre, le prononcé de mesures conservatoires.

Le 2 mai 2016, l'Autorité de la concurrence a, par décision n° 16-MC-01 relative à une demande de mesures conservatoires présentée par la société Direct Energie dans le secteur de l'énergie (la "**Décision**"), déclaré la saisine recevable et prononcé des mesures conservatoires portant sur les offres individualisées d'ENGIE pour les clients non-résidentiels raccordés au réseau de distribution.

Suite à la Décision, l'Autorité a, en application des articles L. 464-2 I et R. 464-2 du code de commerce, exprimé des préoccupations de concurrence dans une note d'évaluation préliminaire en date du 13 mars 2017.

La présente proposition d'engagements d'ENGIE SA ("**ENGIE**") entend répondre à ces préoccupations de concurrence.

Il est précisé à titre liminaire que cette proposition d'engagements ne comporte et n'implique aucune reconnaissance par ENGIE (i) du bien-fondé de la plainte ou de la matérialité des faits allégués et (ii) de la violation d'une règle de droit de quelque nature que ce soit, ou d'une responsabilité de quelque nature que ce soit, en lien avec les faits allégués.

Il doit encore être précisé que le périmètre de la présente proposition est circonscrit aux marchés de la fourniture de gaz naturel des clients résidentiels et non résidentiels raccordés au réseau de distribution.

**1. SUR LES PREOCCUPATIONS DE CONCURRENCE RELATIVES AUX PRATIQUES TARIFAIRES**

Pour remédier aux préoccupations de concurrence relatives aux pratiques tarifaires identifiées par l'Autorité, ENGIE propose de prendre des engagements ayant pour objectifs principaux de renforcer la fiabilité des analyses de rentabilité de ses offres de marché et d'instaurer des mécanismes de suivi du processus d'élaboration du prix de ses offres. Plus précisément, ces engagements se déclinent autour de quatre séries de mesures présentées ci-dessous.

**1.1 Premier engagement : renforcement de la fiabilité des analyses de rentabilité des offres de marché d'ENGIE**

ENGIE s'engage à construire des analyses de rentabilité (ci-après "**PnL**") *ex ante* et *ex post* permettant de suivre, sur les marchés de la fourniture de gaz naturel à la clientèle résidentielle et non-résidentielle raccordée au réseau de distribution, la rentabilité de ses offres de marché, et de documenter leur processus d'élaboration.

Ces PnL seront construits sur la base des principes présentés ci-dessous et permettront d'identifier le positionnement prix des offres d'ENGIE visées par les présents engagements par rapport aux Coûts incrémentaux moyens de long terme ("**CIMLT**") et aux Coûts évitables moyens ("**CEM**") calculés aux différents périmètres décrits ci-dessous. Dans le cadre de l'établissement de ces PnL, ENGIE s'engage à déterminer ses coûts de manière

raisonnable tel que le ferait un opérateur placé dans une situation équivalente et ce, en tenant à disposition de l'Autorité les éléments relatifs à la méthodologie retenue à cette fin.

Compte tenu des évolutions qui sont susceptibles d'intervenir sur le marché au cours de la mise en œuvre des engagements (que ce soit en raison de choix d'ENGIE ou d'évolutions qui lui sont extérieures, notamment réglementaires ou législatives), le contenu de ces PnL et des éléments qui les fondent sont susceptibles d'être adaptés pour tenir compte de ces évolutions. ENGIE s'engage à informer l'Autorité de toute évolution sur une base trimestrielle.

Dans les développements qui suivent seront successivement présentés les concepts de coûts pertinents (a), le périmètre des PnL *ex ante* et *ex post* à constituer (b), et, enfin, l'horizon temporel, les volumes et les recettes pris en compte dans les PnL à constituer (c).

(a) Présentation des concepts de coûts pertinents

La pratique décisionnelle de l'Autorité, inspirée de la communication de la Commission portant orientations sur les priorités retenues par la Commission pour l'application de l'article 82 du traité CE aux pratiques d'éviction abusives des entreprises dominantes, définit les notions de CEM et CIMLT auxquelles il sera fait référence.

Le CEM est défini comme la moyenne des coûts qui auraient pu être évités si l'entreprise n'avait pas produit une unité (supplémentaire), en l'occurrence celle qui aurait fait l'objet d'un comportement abusif. Le CIMLT (ou coût marginal moyen de long terme dans la terminologie de la Commission européenne) est défini comme la moyenne de tous les coûts variables et fixes spécifiquement supportés pour fabriquer un produit déterminé.

Ainsi, pour calculer le CEM relatif à chacune des briques de coûts, ENGIE listera les coûts (ou la part des coûts) qu'elle pourrait éviter en cas d'arrêt de toute ou partie de son activité, dans un horizon temporel prédéfini (voir ci-dessous). S'agissant du calcul du CIMLT, ENGIE listera les coûts (ou la part des coûts) engendrés par le lancement d'une offre ou d'un ensemble d'offres (voire d'une activité), selon le périmètre pertinent concerné.

Cette analyse ne devra pas s'opérer *in abstracto*, mais en tenant compte des coûts propres de l'opérateur observé (ici ENGIE) et du contexte économique et juridique dans lequel son comportement s'inscrit.

Dans ce contexte, il est important de relever d'emblée qu'ENGIE est sur le marché dans une situation singulière qui le distingue des autres offreurs. En effet, ENGIE est un ancien monopole historique qui avait la responsabilité, depuis la fin de seconde guerre mondiale jusqu'au début des années 2000, de l'approvisionnement en gaz de l'ensemble du territoire national. ENGIE était donc dimensionnée, jusqu'à une période relativement récente, pour servir 100% du marché. Or certains coûts nés à l'époque du monopole, tels que les coûts d'approvisionnement liés aux contrats de long terme, n'ont pu être redimensionnés lors de la libéralisation.

Dans ce contexte, et compte tenu du raisonnement en termes de coûts d'opportunité utilisé en droit de la concurrence, ENGIE peut être amenée à valoriser certains de ces postes de coût à un niveau différent des prix qu'elle paye ou des coûts qu'elle supporte effectivement.

Par ailleurs, pour son activité de fournisseur de gaz naturel aux tarifs réglementés de vente, ENGIE fait l'objet d'une régulation sectorielle spécifique. Dès lors, pour mener ses analyses de rentabilité ENGIE pourra tenir compte des données résultant de l'application des règles sectorielles validées et auditées par la CRE,

étant observé que, conformément à la pratique décisionnelle de l'Autorité, ces données ne sauraient lier l'Autorité dans son appréciation des pratiques tarifaires d'ENGIE.

En dernier lieu, il importe de relever qu'ENGIE est une entreprise multi-produits (active notamment en gaz naturel, électricité et fourniture de services) intervenant sur de nombreux territoires. Un certain nombre de ses coûts s'analysent donc comme des coûts fixes communs à ces différentes activités.

(b) Périmètre des PnL à constituer

(i) *Analyses de rentabilité pour les clients résidentiels et non résidentiels raccordés au réseau de distribution et bénéficiant d'offres "catalogues"*

Pour chaque trimestre, ENGIE s'engage à préparer et à tenir à disposition de l'Autorité les PnL *ex ante* suivants :

- Un PnL *ex ante* intégrant l'ensemble des offres "catalogues" destinées aux clients résidentiels et un PnL *ex ante* intégrant l'ensemble des offres catalogues destinées aux clients non résidentiels.
- Pour les clients résidentiels bénéficiant de prix ou d'offres dits "catalogues" : un PnL *ex ante* par trimestre et par offre en distinguant selon leur durée et selon leur niveau de consommation (à savoir à ce jour les tranches 0-6 MWh, 6-30 MWh et 30-300 MWh) ; ces PnL correspondront donc à des cohortes pour chaque offre "catalogue". Par exception, les offres dont la part dans le stock est inférieure à 1% du portefeuille et dont le taux de souscription par trimestre considéré est inférieur à 2% (ces deux seuils étant cumulatifs) ne donneront pas lieu à l'établissement d'un PnL au sens des présents engagements, à condition que les PnL réalisés représentent toujours au moins 95% des contrats souscrits sur la période considérée. A défaut d'atteindre ce dernier seuil, ENGIE établira des PnL pour les autres offres (classées en ordre décroissant en fonction du nombre de contrats souscrits) jusqu'à atteindre au minimum 95% des contrats souscrits. Il est précisé que le taux de souscription sera calculé en tenant compte des souscriptions effectuées par des nouveaux clients ainsi que des souscriptions effectuées par les clients qui reconduisent leur contrat avec ENGIE.

Le même engagement est pris pour les clients non résidentiels bénéficiant d'offres "catalogues".

Par ailleurs, ENGIE s'engage à préparer et à tenir à disposition de l'Autorité les PnL *ex post* suivants qui ont fait l'objet d'un PnL *ex ante* visé ci-dessus :

- Un PnL pour l'ensemble des offres "catalogues" arrivées à échéance au cours d'un trimestre et destinées aux clients résidentiels raccordés au réseau de distribution.
- Un PnL pour l'ensemble des offres "catalogues" arrivées à échéance au cours d'un trimestre et destinées aux clients non résidentiels raccordés au réseau de distribution.
- un PnL pour chaque offre "catalogue" arrivée à échéance au cours d'un trimestre donné (que ce soit pour les clients résidentiels ou non résidentiels).

(ii) *Analyses de rentabilité pour les clients non résidentiels raccordés au réseau de distribution et bénéficiant d'offres individualisées*

Pour chaque trimestre, ENGIE s'engage à préparer et à tenir à disposition de l'Autorité les PnL *ex ante* suivants :

- Un PnL *ex ante* pour chacune des dix plus importantes offres individualisées souscrites en volume total au cours du trimestre concerné.
- Un PnL *ex ante* intégrant l'ensemble des offres individualisées souscrites au cours du trimestre concerné, à l'exception des dix plus importantes faisant déjà l'objet d'un PnL au titre du point précédent (PnL intitulé "cohorte partielle" d'offres individualisées).
- Un PnL *ex ante* intégrant l'ensemble des offres individualisées souscrites au cours du trimestre concerné, y compris les dix plus importantes faisant déjà l'objet d'un PnL (PnL intitulé "cohorte complète" d'offres individualisées).

Par ailleurs, ENGIE s'engage à préparer et à tenir à disposition de l'Autorité les PnL *ex post* suivants :

- Pour chacune des dix plus importantes offres individualisées souscrites par trimestre (soit quarante par an), une fois l'offre arrivée à échéance.
- Pour chaque groupe d'offres arrivée à échéance un trimestre donné et qui figurait dans des cohortes trimestrielles d'offres individualisées (qu'il s'agisse de cohortes partielles ou de cohortes complètes) pour lesquelles un PnL *ex ante* avait été préparé.

(c) Contenu des PnL

Ces PnL présenteront les volumes et les recettes des offres considérées pour chacun des périmètres identifiés ci-dessus sur toute leur durée de livraison dans les conditions précisées ci-dessous.

S'agissant des coûts : les PnL *ex ante* et *ex post* identifieront l'ensemble des coûts (ceux-ci pouvant être regroupés au sein de rubriques synthétiques, sur le modèle de PnL présenté ci-après) auxquels ENGIE est exposée pour la fourniture en gaz naturel d'une offre ou d'un groupe d'offres donné. Pour chaque rubrique de coûts, ENGIE indiquera dans les PnL la valeur du CIMLT et du CEM.

Comme indiqué au point 1.1 ci-dessus, ENGIE tiendra à disposition de l'Autorité les éléments relatifs à la méthodologie retenue pour déterminer ce CIMLT et ce CEM. ENGIE informera l'Autorité de toute évolution de cette méthodologie sur une base trimestrielle.

Un modèle de PnL est présenté ci-dessous :

<b>PnL <i>ex ante</i> - [périmètre concerné] [ CEM / CIMLT ]</b>	<b>CEM CIMLT</b>
<b>Volumes prévisionnels</b>	<i>MWh</i>
- Coûts sourcing	€/MWh
- Coûts distribution	€/MWh
- Coûts transport amont	€/MWh

- Coûts transport aval	€/MWh
- Coûts de modulation	€/MWh
- Brique de prévision d'évolution	€/MWh
Coûts commerciaux hors C3S et CEE	€/MWh
C3S	€/MWh
CEE	€/MWh
<b>Total CEM</b>	€/MWh
<b>Total CIMLT</b>	€/MWh
<b>Recettes sur quantités prévisionnelles</b>	€/MWh

(d) Définition de l'horizon temporel, des volumes et des recettes pris en compte

(i) *Horizon temporel*

(A) Pour l'établissement des analyses de profitabilité des offres "catalogues" destinées aux clients résidentiels et non résidentiels raccordés au réseau de distribution

Le niveau d'évitabilité de chacune des rubriques de coûts prise en compte sera calculé sur la base d'un horizon temporel correspondant à la moyenne, pondérée par les volumes, des durées des contrats en offres de marché ("catalogues"), d'une part, pour la clientèle résidentielle et, d'autre part, pour la clientèle non-résidentielle. Cette moyenne sera réalisée deux fois par an sur la base des contrats souscrits (à savoir les contrats des nouveaux clients et des clients qui reconduisent leur contrat) au cours des six mois qui précèdent la dernière cohorte.

Cette durée sera retenue pour l'ensemble des PnL à produire, quelle que soit le périmètre qu'ils couvrent.

(B) Pour l'établissement des analyses de profitabilité des offres individualisées pour les clients non résidentiels raccordés au réseau de distribution

Le niveau d'évitabilité de chacune des rubriques de coûts prise en compte sera calculé deux fois par an sur la base d'un horizon temporel correspondant à la moyenne, pondérée par les volumes, des durées des contrats acquis (à savoir les contrats des nouveaux clients et des clients qui reconduisent leur contrat) au cours des douze mois qui précèdent la dernière cohorte.

Le niveau d'évitabilité calculé sur l'horizon temporel retenu pourra éventuellement varier pour certaines rubriques de coûts selon le périmètre matériel concerné (une offre individualisée ou une cohorte), dans la mesure où certains coûts évitables aux bornes d'une cohorte, pourraient ne pas l'être aux bornes d'une offre individualisée.

(ii) *Volumes*

(A) *Ex ante*

Les volumes (exprimés en MWh) correspondront aux quantités prévisionnelles des offres sur toute la durée de l'offre ou des offres du périmètre considéré.

Pour les offres "catalogues", ces quantités prévisionnelles seront fondées sur les meilleures estimations établies par d'ENGIE sur la base des ventes réalisées lors des dernières campagnes et des objectifs commerciaux.

Pour les offres individualisées, les quantités prévisionnelles seront estimées d'après les quantités déclarées par le client lors de la souscription.

(B) Ex post

Dans les PnL *ex post*, les volumes seront fondés, pour les offres arrivées à échéance, sur le volume de consommation du/des client(s) pris en compte dans un périmètre considéré (marché pertinent, cohortes d'offres "catalogues", cohortes d'offres individualisées (cohorte partielle ou cohorte complète), offres individualisées).

(iii) *Recettes*

(A) Ex ante

Dans chaque PnL portant sur une offre dite catalogue, la ligne recette indiquera les recettes anticipées, exprimées en euros par MWh, pour un consommateur moyen pour l'offre du périmètre considéré.

Les recettes correspondront donc au prix offert multiplié par les quantités prévisionnelles.

Pour les PnL portant sur des offres individualisées, la ligne recette indiquera les recettes anticipées, exprimées en euros par MWh. Ces recettes anticipées seront calculées sur la base des prix offerts aux différents clients et, dans le cas de cohortes, pondérés par les volumes prévisionnels des offres considérées.

(B) Ex post

Les recettes seront fondées sur les volumes consommés.

## 1.2 **Deuxième engagement : le positionnement prix des offres d'ENGIE**

ENGIE s'engage à ce que le prix de ses offres de marché couvre leur CEM tel qu'il ressortira des PnL *ex ante* présentés ci-dessus.

## 1.3 **Troisième engagement : renforcement du suivi de la politique de prix d'ENGIE**

- ENGIE mettra en place un processus de contrôle interne, fondé sur les analyses de rentabilité visées ci-dessus, permettant pour chacune de ces analyses de rentabilité *ex ante* : (i) d'identifier le positionnement du prix par rapport au CIMLT et par rapport au CEM ; (ii) de déterminer la marge envisagée par rapport à ces niveaux de coûts ; (iii) et, si le prix proposé devait se situer sous le niveau du CIMLT pertinent, d'obtenir une validation par une personne d'encadrement dûment habilitée à cet effet.
- Symétriquement, les PnL *ex post* qu'ENGIE mettra en place permettront pour chacune des analyses de rentabilité observées d'identifier, à l'échéance des offres, le positionnement du prix par rapport au CIMLT et par rapport au CEM.



- Ces PnL *ex post* contribueront en outre au suivi de la profitabilité des offres d'ENGIE.

Ainsi, dans le cas où un PnL *ex post* ferait apparaître des recettes sous le niveau de CIMLT (alors que le PnL *ex ante* plaçait les recettes prévisionnelles au-dessus de ce niveau) ou sous le niveau de CEM (alors que le PnL *ex ante* plaçait les recettes prévisionnelles au-dessus de ce niveau), ENGIE s'engage à être en mesure de justifier cette évolution sur demande de l'Autorité.

Pour ce faire, ENGIE conservera les documents ou informations permettant de justifier les hypothèses prises en compte dans les PnL *ex ante* et conservera les documents ou informations permettant de justifier les raisons pour lesquelles les coûts constatés *ex post* se sont écartés de ces hypothèses.

Au-delà de la conservation des éléments permettant de justifier les raisons des écarts entre les hypothèses retenues et les coûts constatés, dans l'hypothèse où les recettes d'un PnL *ex post* seraient inférieures au niveau de CEM, ENGIE s'engage à exposer dans un document le contexte et les raisons justifiant l'importance de l'écart entre les hypothèses retenues et les coûts constatés. Ce document sera transmis à l'Autorité au plus tard trois mois après que la ou les offres concernées seront arrivées à échéance. Ce document sera également transmis à la CRE.

Enfin, ENGIE s'engage à prendre en considération dans ses futurs PnL *ex ante* les enseignements résultant de l'analyse des PnL *ex post*.

ENGIE conservera et rendra accessibles à l'Autorité les documents d'analyse de profitabilité (*ex ante* et *ex post*) aussi longtemps que les présents engagements demeureront en vigueur conformément à la section 4 ci-dessous.

#### 1.4 **Quatrième engagement : renforcement de la sensibilisation aux règles de concurrence des personnels d'ENGIE**

- ENGIE s'engage à mettre en place des actions de conformité (ou à renforcer celles existantes) à destination des personnels directement concernés et impliqués dans la politique tarifaire sur les marchés concernés.
- A cette fin, ENGIE mettra en place les actions suivantes :
  - ENGIE préparera un guide à destination des commerciaux et des personnes en charge de la politique de prix ; ce guide contiendra une partie générale rappelant les principes du droit de la concurrence, une partie spécifique sur les pratiques tarifaires susceptibles de constituer des pratiques abusives et, enfin, une partie dédiée à la présentation des présents engagements ;
  - ENGIE mettra en place des actions de formation à destination de ce même public ;
  - ENGIE demandera aux personnes en charge de la politique de prix de signer un engagement individuel portant sur le respect des règles applicables en matière de politique de prix.

#### 1.5 **Sur le délai de mise en œuvre des engagements**

ENGIE mettra en œuvre l'engagement de renforcement de la fiabilité des analyses de profitabilité de ses offres (section 1.1 *supra*), l'engagement relatif au positionnement prix de ses offres (section 1.2 *supra*) et l'engagement de renforcement du suivi de la politique de prix (section 1.3 *supra*), au plus tard le 1er octobre 2017. ENGIE mettra en œuvre l'engagement sur le renforcement de la sensibilisation aux règles de concurrence de ses personnels (section 1.4 *supra*), au plus tard le 1er octobre 2017 pour le personnel

d'encadrement qui sera dûment habilité à valider un prix se situant sous le niveau du CIMLT pertinent. Les autres personnes concernées bénéficieront des actions de formation dans un délai maximum de six mois à compter de la notification de la décision de l'Autorité rendant lesdits engagements obligatoires.

ENGIE s'engage par ailleurs à poursuivre l'exécution des injonctions figurant aux articles 1 à 3 de la décision de l'Autorité n° 16-MC-01 du 2 mai 2016 jusqu'au 1er octobre 2017.

## **2. SUR LES PREOCCUPATIONS DE CONCURRENCE RELATIVES AUX CONTRATS PROPOSES AUX COPROPRIETES**

Afin de remédier aux préoccupations de concurrence relatives aux contrats proposés aux copropriétés (combinant des prestations de services de comptage et de fourniture de gaz naturel), ENGIE s'engage à :

- Pour les contrats déjà conclus :
  - Informer chaque client au tarif réglementé de vente de ce que la résiliation du contrat ne donnera pas lieu au paiement d'indemnités de résiliation, ni de frais de sortie (frais de dépose et indemnités couvrant les investissements non amortis des équipements).
  - Informer également chaque client en offres de marché de ce qu'il pourra mettre un terme au contrat de fourniture de gaz naturel à l'issue d'une période d'exécution de 5 ans. Pour les clients dont le contrat s'exécute déjà depuis plus de 5 ans, ce droit de résiliation pourra être exercé immédiatement. L'exercice de cette résiliation ne donnera pas lieu au paiement d'indemnités de résiliation, ni de frais de sortie (frais de dépose et indemnités couvrant les investissements non amortis des équipements).
  - Informer également chaque client de ce que la copropriété peut utiliser d'autres sources d'énergie que le gaz naturel pour le chauffage collectif et, le cas échéant, la production d'eau chaude de l'ensemble de la copropriété, sous réserve d'utiliser d'autres équipements de comptage que ceux utilisés en exécution du contrat.
- Pour les futurs contrats :
  - Ne pas proposer de contrat combinant des prestations de service de comptage et de fourniture de gaz naturel dont la fourniture de gaz naturel aurait une durée d'exécution supérieure à 5 ans.
  - Ne pas inclure de clause contraignant les copropriétés à s'engager à n'utiliser que le gaz naturel comme source d'énergie pour le chauffage collectif et, le cas échéant, l'eau chaude de l'ensemble de la copropriété.
  - Pour la partie services de ces contrats, leur résiliation anticipée à l'initiative du client, ne donnera pas lieu au paiement de frais de dépose et d'indemnités couvrant les investissements non amortis des équipements, sauf à lui en transférer la propriété.

ENGIE s'engage à mettre en œuvre l'engagement visé dans la présente section dans un délai de trois mois à compter de la notification de la décision de l'Autorité rendant lesdits engagements obligatoires.

## **3. SUIVI DE LA MISE EN ŒUVRE DES ENGAGEMENTS**

Le suivi et la vérification du respect par ENGIE des présents engagements seront confiés à un mandataire indépendant, qui fera rapport à l'Autorité.



### 3.1 **Modalités de désignation du mandataire indépendant**

Le mandataire sera désigné par ENGIE selon les modalités qui suivent.

Dans un délai d'un mois suivant la notification de la décision, ENGIE proposera à l'Autorité le nom d'un candidat pour la fonction de mandataire, ainsi qu'un projet de contrat de mandat. L'Autorité accordera ou refusera l'agrément du candidat par décision écrite.

En cas de refus d'agrément, ENGIE proposera à l'Autorité un nouveau candidat dans un délai d'un mois suivant la notification écrite à ENGIE du refus d'agrément. En cas de refus d'agrément du second candidat proposé par ENGIE, l'Autorité choisira elle-même le mandataire dans les meilleurs délais, après consultation de ENGIE.

L'Autorité pourra également demander des modifications au projet de contrat de mandat soumis par ENGIE.

Après l'agrément du mandataire par l'Autorité, ENGIE conclura, dans les 15 jours ouvrables suivant la notification écrite à ENGIE de la décision d'agrément, le contrat de mandat avec le mandataire, intégrant, le cas échéant, les modifications sollicitées par l'Autorité. Une copie du contrat de mandat signé sera communiquée par ENGIE à l'Autorité. Aucune modification ne pourra être apportée au contrat de mandat sans l'accord de l'Autorité.

Le mandataire pourra demander à l'Autorité une modification des termes du contrat de mandat s'il s'avère que celui-ci ne lui permet pas, ou ne lui permet plus, d'exécuter pleinement les missions qui lui ont été confiées.

Le mandataire sera rémunéré par ENGIE selon des modalités ne portant pas atteinte à la bonne exécution de sa mission ni à son indépendance.

### 3.2 **Rôle du mandataire indépendant**

Le mandataire aura pour mission de s'assurer de la mise en œuvre et du respect par ENGIE des présents engagements.

A cet effet, le mandataire présentera à l'Autorité un mois après la signature du contrat de mandat un premier rapport contenant un plan de travail précisant les modalités selon lesquelles il entend accomplir sa mission. Une copie de ce rapport sera transmise à ENGIE.

Le mandataire établira et communiquera ensuite à l'Autorité des rapports annuels sur l'avancement de sa mission. Il pourra également communiquer à l'Autorité à tout moment toute information en lien avec sa mission qu'il jugera utile.

Tous les éléments transmis par le mandataire à l'Autorité le seront également à la CRE. Une version non confidentielle de ces rapports sera communiquée à ENGIE.

## 4. **DUREE DES ENGAGEMENTS**

ENGIE mettra en œuvre les engagements présentés ci-dessus pendant les durées suivantes :

- Les engagements relatifs aux offres de marché proposées aux clients résidentiels pendant un délai de 5 ans à compter du 1er octobre 2017.
- Les engagements relatifs aux offres de marché proposées aux clients non résidentiels raccordés au réseau de distribution pendant un délai de 3 ans à compter du 1er octobre 2017.

- Les engagements relatifs à l'établissement de PnL *ex post* (visés au point 1.1 (b) ci-dessus) et au suivi de la profitabilité des offres d'ENGIE (visés au point 1.3 (2e et 3e points) ci-dessus) devront continuer à être exécutés pour toutes les offres qui auront fait l'objet d'un PnL *ex ante* pendant la durée prévue des engagements.
- L'engagement relatif aux futurs contrats proposés aux copropriétés pendant un délai de 3 ans à compter de la notification de la décision de l'Autorité rendant lesdits engagements obligatoires (étant noté que les actions d'information des clients visées à la section 2 seront réputées réalisées dès qu'ENGIE aura procédé à ladite information des clients).

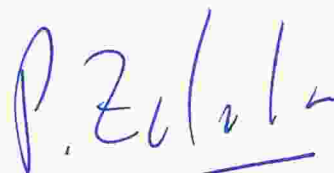
Les présents engagements sont sans préjudice de la faculté dont dispose ENGIE de saisir l'Autorité d'une demande de révision ou de suppression des engagements, en particulier si l'un des faits sur lesquels repose la décision subit un changement important, conformément au point 46 du Communiqué de procédure du 2 mars 2009 relatif aux engagements en matière de concurrence. A cet égard, ENGIE considère que, dans l'hypothèse où les tarifs réglementés de vente de gaz naturel devaient être supprimés, cet événement constituerait un changement important au sens de ces dispositions justifiant une possible demande de révision des engagements.

Pour ENGIE, ses conseils, le 12 juillet 2017,



**Christophe Lemaire**

Avocat à la Cour  
Ashurst LLP



**Pierre Zelenko**

Avocat à la Cour  
Linklaters LLP