

Acteur du mois

GDF Suez lance GDF Suez Trading

La nouvelle entité de *trading* de GDF Suez a des objectifs de développement de ses activités pour compte de tiers.

Gaselys change de nom. Depuis le 2 mai 2011, c'est GDF Suez Trading, une nouvelle filiale à 100 % de GDF Suez qui est chargée des activités de trading du groupe énergétique franco-belge. Plus exactement, GDF Suez Trading regroupe à la fois les activités de trading de Gaselys et celles d'Electrabel. Cette nouvelle structure a ainsi « une capacité plus importante d'intervention sur les marchés », a expliqué Philippe Védrenne, directeur général délégué de GDF Suez Trading, le 28 avril à Paris, à l'occasion de la présentation de la nouvelle entité. GDF Suez Trading conserve néanmoins une double implantation, avec une salle de marché à Paris, située à la Défense, et une salle de marché à Bruxelles. « Nous avons l'ambition de faire de GDF Suez Trading un acteur incontournable en Europe et au-delà », a indiqué Jean-François Cirelli, vice-président, directeur général délégué de GDF Suez. Des bureaux vont être ouverts, en Asie et en Europe de l'Est. Les structures d'Electrabel à Berlin, Prague et Bucarest seront intégrées à GDF Suez Trading.

Le projet d'unification des deux entités — la branche *trading* d'Electrabel et Gaselys — a été lancé en 2010. Elles fonctionnaient selon deux modèles différents. La nouvelle société va donc être une synthèse des compétences des deux structures. A sa création, en mai 2001, Gaselys était une société commune 50/50 entre Gaz de France et la Société Générale. Courant 2010, les deux entreprises ont mis fin à ce partenariat et GDF Suez est devenu l'actionnaire à 100 % de Gaselys. Le modèle d'entreprise de Gaselys était centré sur le client. Son activité commerciale consistait à fournir des services de marché aux entités de son groupe (par exemple, la gestion du portefeuille gaz et GNL), aux clients grands comptes du groupe et à des clients directs. Conçue pour gérer l'exposition au risque pétrole de la branche Global gaz et GNL du

groupe, Gaselys a développé un focus sur le gaz et le pétrole. Du fait de l'indexation des contrats longs termes d'approvisionnement en gaz du groupe sur les produits pétroliers, Gaselys est particulièrement présent sur le marché financier des fuels lourds.

Les activités d'Electrabel Trading sur le marché étaient centrées sur l'optimisation du portefeuille d'Electrabel. Le trading était intégré à la gestion des risques, en relation avec la gestion du parc de production. Electrabel Trading était active surtout sur le marché de l'électricité, avec des compétences particulières dans la couverture des écarts de prix « *clean spark* » et « *dark spreads* ». Gaselys et Electrabel Trading avaient néanmoins des points communs, puisqu'elles développaient toutes deux des activités de *trading* pour compte propre et une activité pour soutenir les activités commerciales de leur groupe.

Objectifs de création de valeur propre

Bonne nouvelle pour les industriels qui sont intéressés par les services développés auparavant par Gaselys : GDF Suez Trading a des objectifs de création de valeur propre. Gaselys comptait environ 400 clients, dont environ quinze clients internes au groupe GDF Suez et le reste en clients externes, propres à Gaselys. Au total, Gaselys gérait environ 1700 TWh, dont 1400 TWh pour l'interne et 350 TWh pour des clients externes. « A l'échelle de la nouvelle entité, la part des volumes traités pour des clients externes représente 20 %. L'objectif est d'augmenter ce volume », a expliqué Pierre Chareyre, directeur général de GDF Suez Trading. La société a obtenu le statut régulé bancaire en France et en Belgique, ce qui lui permet de développer des activités de couverture pour le compte de tiers. La création de cette nouvelle entité représentera-t-elle un « plus » pour les grands consommateurs d'énergie intéressés par ses services ? « Il y a une plus grande complémentarité des produits. GDF Suez Trading sera par exemple plus actif sur le marché de l'électricité que ne l'était Gaselys. Il y a également un effet de taille. Nous pourrions exécuter des volumes plus importants. Notre couverture géographique sera plus large. Enfin, nous serons plus présent sur le marché du CO₂ », a expliqué Philippe Védrenne.