

P. 4 > GDF Suez veut booster son trading. L'énergéticien va démarcher de nouveaux clients dans le secteur financier et vise des développements en Asie.

L'ÉNERGÉTIICIEN VEUT DÉMARCHER LES INSTITUTIONS FINANCIÈRES

Ambitions dans le trading de GDF Suez

ZOOM

L'énergéticien GDF Suez se donne de l'ambition dans le trading. Et entend capter de nouveaux clients. Pour y arriver, le groupe a opéré l'année dernière la fusion de ses deux entités – la salle de trading d'Electrabel à Bruxelles et celle de Gaselys à Paris –. Depuis le 2 mai, cette nouvelle unité, qui occupe 350 personnes, est en ordre de marche. Et son patron, le Suisse Pierre Chareyre, un ancien d'Umicore, entend faire de cet outil une plateforme de croissance. «Le trading est devenu un élément essentiel dans la chaîne de valeur des entreprises énergétiques intégrées dans un environnement où les prix sont très volatils et les liquidités importantes. Mais cette volatilité, comme celle que nous connaissons pour l'instant, n'est pas une mauvaise chose pour le trading. Elle pousse les clients à se couvrir.»

Sans dévoiler les montants que dégage l'activité, Pierre Chareyre assure qu'elle garantit une partie des revenus de GDF Suez. Le jeu des couvertures a par exemple permis à Electrabel de garantir

ses marges sur ses ventes au Benelux et en Allemagne à hauteur de 95 % pour 2011, 85 % pour 2012 et 50 % pour 2013. Le solde représente ce qu'Electrabel souhaite garder comme risque de marché. «Notre métier est d'aider



«La volatilité actuelle pousse les clients à se couvrir».

le groupe à sécuriser une partie de ses revenus. Le trading permet d'intervenir sur les marchés et d'acheter et vendre de l'énergie au moment le plus opportun.»

Des arbitrages sont donc quotidiens. Comme dans les banques. «Nous vendons du gaz quand les prix sont élevés et en achetons quand ils retombent», explique Ulrich Woesler, le directeur en

charge du trading. Le risque en moins, assure cependant Pierre Chareyre. «GDF Suez ne fait pas du trading pour faire de l'argent en spéculant.» Autant dire que le profil des clients qui passent par l'intermédiaire de GDF Suez pour boucler un contrat à long terme sont scrutés. «Nous devons nous couvrir. La gestion se fait dans la limite des risques. Nous demandons donc des garanties, voire même si nécessaire, nous stoppons une collaboration.»

Si l'activité est aujourd'hui majoritairement tournée sur les services internes de GDF Suez (environ 3/4 du business), l'ambition est de capter de nouveaux clients. Pierre Chareyre pense à des institutions financières comme les banques qui ne sont pas actives dans le trading énergétique. Les compagnies aériennes et pétrolières vont également être démarchées. Au niveau géographique, GDF Suez vise des développements aux USA et en Asie. Notamment avec l'ouverture d'une salle de trading à Singapour. ■ F.-X.L.