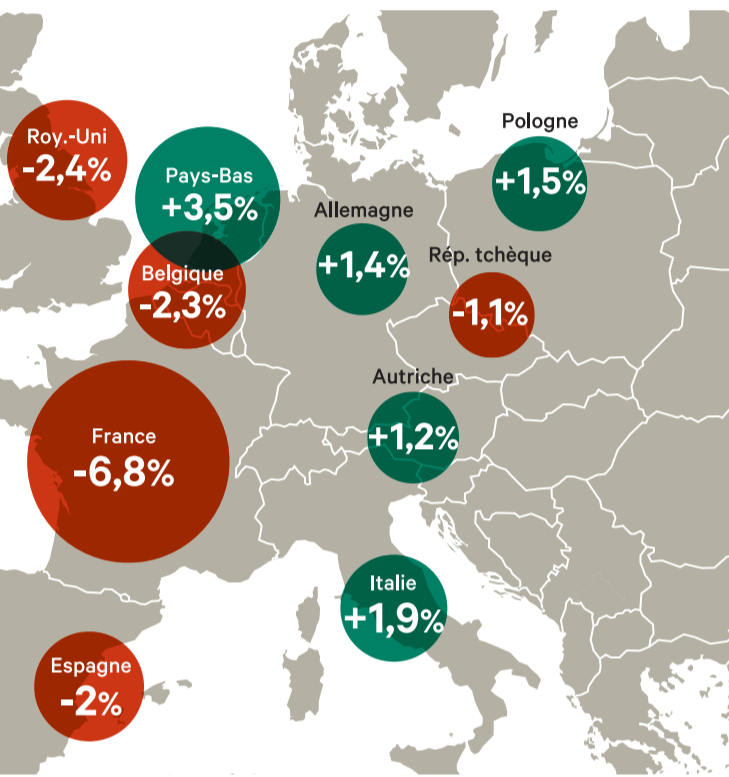
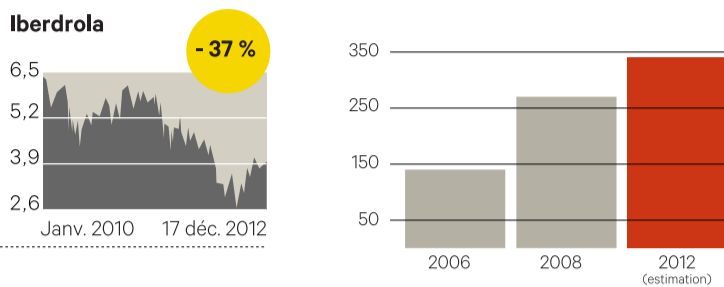


tourmente

des énergéticiens européens.

Un endettement record

Dette des "utilities", en milliards d'euros



* LES ECHOS / SOURCES : EXANE BNP PARIBAS, CAPGEMINI

Eolien : GDF Suez cède 1 milliard d'euros d'actifs

Le groupe français va vendre 60 % de ses actifs dans les énergies renouvelables au Canada afin de réduire son endettement.

GDF Suez accélère son programme de cessions d'actifs et de désendettement. Le groupe a annoncé hier la vente de 60 % de ses activités d'énergies renouvelables au Canada, au terme d'une transaction qui lui permettra de réduire son endettement net de 1 milliard d'euros. Concrètement, l'énergéticien français regroupera ses actifs correspondant dans une société ad hoc, dont 30 % seront cédés au géant japonais Mitsui, et les 30 % restants à un consortium conduit par le fonds canadien spécialisé dans les infrastructures, Fiera Axium Infrastructure. Avec 40 % de la société, GDF Suez en restera le premier actionnaire. Le groupe assurera l'exploitation et la maintenance de ses parcs éoliens et solaires, qui représentent une capacité totale de 680 mégawatts (dont 317 mégawatts entreront en exploitation en 2013 et en 2014). Ils sont situés dans l'Ontario, le Nouveau-Brunswick, l'Île du Prince Édouard, et la Colombie britannique.

Vaste programme de cessions
Cette opération s'inscrit dans le droit fil de la stratégie annoncée le 5 décembre, prévoyant une baisse massive de la dette du groupe de 46 milliards d'euros aujourd'hui à 30 milliards fin 2014. Une réduction de 8 milliards sera réalisée mécaniquement, grâce à la déconsolidation de sa filiale Suez Environnement, après la fin du pacte d'actionnaires (« Les Echos du 5 décembre »). Mais il lui faudra aussi mettre en œuvre un vaste programme de cessions d'actifs, qui

devrait porter sur 11 milliards d'euros, en 2013 et 2014.

Sur l'année 2012, GDF Suez avait annoncé 5 milliards d'euros « d'optimisations d'actifs ». Avec cette dernière opération, il a atteint 3,9 milliards d'euros, a indiqué le groupe dans un communiqué. GDF Suez avait aussi promis de ramener son ratio dette nette sur Ebitda à 2,5 fin 2012. Il était de 2,7 au 30 septembre dernier. — A. F.

Lire également « Crible »
page 36

Solaire : chute du marché mondial

Les énergies renouvelables sont, elles aussi, en pleine crise. Touchée par la baisse des subventions et l'effondrement des prix, l'industrie solaire photovoltaïque a chuté de 18 % en valeur en 2012, et devrait encore baisser de 4 % en 2013, selon les estimations du cabinet IHS. Les prix devraient toutefois se stabiliser mi-2013, grâce à une réduction des surcapacités, estime IHS. Celle-ci s'est toutefois traduite par de nombreuses disparitions d'entreprises du secteur : de 750 en 2010, leur nombre est tombé à 150 fin 2012.

Valneva, un nouvel acteur dans les vaccins

BIOTECHS

Vivalis et Intercell fusionnent pour créer Valneva.

Catherine Ducruet
cducruet@lesechos.fr

Changement de braquet pour la société de biotechnologie française Vivalis spécialisée dans les technologies de production de vaccins : elle va fusionner avec la société autrichienne Intercell, qui dispose d'un portefeuille de vaccins en développement (grippe H1N1, diverses infections nosocomiales, maladie de Lyme) et d'un vaccin déjà commercialisé contre l'encéphalite japonaise (de 35.000 à 55.000 cas annuels) pour créer une entité de taille européenne, Valneva. La fusion annoncée hier a reçu la bénédiction des principaux actionnaires, Grimaud et Unigrain pour Vivalis, et Novartis pour Intercell.

« En fusionnant les deux entreprises, nous créons une société entièrement intégrée », explique Thomas Lingelbach, le président d'Intercell. De la plateforme technologique de découverte de nouveaux vaccins aux partenariats pour leur commercialisation avec des grands du secteur comme Novartis, GSK ou Sanofi, en passant par les technologies de production et l'unité de fabrication

GMP située en Ecosse, Valneva maîtrisera l'ensemble des étapes nécessaires à la mise sur le marché d'un nouveau vaccin.

« Sur le plan financier, l'opération a aussi tout son sens », explique Franck Grimaud, président de Vivalis. Elle permet de combiner des revenus immédiats tirés de la vente des vaccins (apportés par Intercell) avec les royalties retirées à plus long terme de licences accordées sur l'utilisation des technologies (essentiellement de Vivalis). Le chiffre d'affaires de Valneva après la fusion devrait être de l'ordre de 35 millions d'euros. En outre, d'ici à deux ans, l'intégration des activités des deux entreprises devrait générer des synergies de 5 à 6 millions d'euros.

Augmentation de capital
Enfin, les deux entités combinées totalisent 94 millions d'euros de trésorerie auxquels s'ajoutera une augmentation de capital, dès à présent sécurisée à 40 millions d'euros en partie souscrite par le FSI (jusqu'à un montant de 25 millions d'euros). « Le fait qu'un champion français renforce son potentiel de R&D et acquiert une dimension européenne entre dans nos objectifs, dans la mesure où un ancrage français fort demeure », justifie Bertrand Finet, directeur FSI. La capitalisation boursière de la nouvelle entité devrait approcher les 240 millions d'euros. ■

merciale sur ant l'électricité

tant d'être présent pour développer une notoriété et participer aux débats réglementaires. » La filiale française de l'allemand E.ON, qui a perdu des parts de marché sur le segment plus concurrentiel de la fourniture de gaz aux grands industriels, vient aussi d'annoncer, la semaine dernière, qu'elle investit le créneau des PME. Elle mise notamment sur les ressources du groupe en matière de trading pour être compétitive.

ENI vise 500.000 clients

Ces offensives auront-elles un impact sur les comptes des fournisseurs historiques français ? En Belgique, la baisse des prix d'Electrabel pourrait avoir un impact négatif de 200 millions d'euros sur ses comptes, estime UBS. GDF Suez a d'ailleurs intégré la baisse de marge de sa filiale dans ses prévisions de résultats 2013. Mais, pour le marché français, le groupe reste serein : ENI vise 500.000 clients dans trois ou quatre ans, quand GDF Suez en sert autour de 10 millions.

Les risques d'une guerre commerciale dans l'électricité, eux, ne viendront qu'après 2015, estiment ces acteurs, quand les tarifs réglementés seront supprimés pour les entreprises. « Aujourd'hui, le marché de l'électricité n'est pas rentable pour un fournisseur autre qu'EDF. Dès qu'il y aura une perspective de rentabilité, nous nous poserons la question », explique Daniel Fava. « En électricité, les tarifs réglementés sont généralement encore inférieurs aux offres de marché, rendant difficile la concurrence auprès des clients encore au tarif », juge aussi Mareva Edel, directrice commerciale et marketing de la filiale française d'E.ON. L'impact financier d'une plus grande concurrence est en outre difficile à évaluer, car les comptes sont déjà contraints par les tarifs réglementés. ■

La qualité de service mise en danger

ANALYSE

Anne Feitz

Il ne faut pas se leurrer. Les difficultés croissantes auxquelles se heurtent les grands énergéticiens en Europe risquent de créer un problème de fond, dont les gouvernements ne pourront pas se désintéresser tout à fait : la dégradation de la qualité de service. Pour que les 500 millions de consommateurs européens continuent de disposer d'électricité à toute heure du jour et de la nuit, il faudra investir lourdement. Il faudra non seulement entretenir ou remplacer les centrales existantes, mais aussi renforcer les réseaux. Et ce, sans même parler des efforts à consentir pour soutenir le développement des énergies renouvelables et réduire l'empreinte carbone de nos pays. Si les grands groupes n'ont plus les moyens d'assumer ces investissements, il n'est pas sûr que les Etats ou les consommateurs puissent les remplacer.

Les montants en jeu sont colossaux. L'Union européenne avait avancé le chiffre de 1.000 milliards d'euros, avant la catastrophe de Fukushima. « En réalité, ce sera au moins le double, compte tenu du coût attendu de la transition énergétique dans des pays comme la France ou l'Allemagne », estime Colette Lewiner, conseillère du président de Capgemini sur l'énergie. A elles seules, les subventions à venir aux énergies renouvelables en Europe représentent une valeur actualisée de 570 milliards à politiques constantes, selon les calculs de Credit Suisse.

Plusieurs types de problèmes pourraient se présenter. Faute de moyens pour investir et rénover l'outil de production actuelle, les « utilities » pourraient tout simple-

ment être conduits à fermer des capacités de production. Déjà, selon Colette Lewiner, les seules fermetures de centrales à gaz, prévues d'ici à la fin de 2014, représentent une capacité de production de 10.000 mégawatts, l'équivalent de 10 centrales nucléaires.

Risque de congestions

D'autres problèmes pourraient provenir des réseaux eux-mêmes. Le manque d'investissements et la résistance des populations à la construction de nouvelles lignes risquent fort de provoquer des congestions à l'avenir. En Allemagne par exemple, on sait déjà que les réseaux actuels ne permettront pas d'acheminer l'électricité d'origine éolienne, produite dans le nord du pays, vers les zones de consommation, situées plus au sud. L'intermittence des énergies renouvelables sera enfin source de perturbations. Car il n'est pas sûr que les capacités nécessaires pour compenser une baisse de production éolienne soient effectivement disponibles en temps et en heure. Difficile en effet d'investir dans des centrales thermiques, alors que la demande d'énergie baisse en Europe avec la crise.

En février 2012, la France n'avait évité un black-out que grâce à l'importation d'électricité allemande et aux économies d'énergie demandées aux foyers français. Les grands froids observés pendant une dizaine de jours ont sérieusement mis le système à l'épreuve. En novembre 2006, le sud de l'Europe n'y avait pas échappé : plusieurs millions de foyers avaient été privés d'électricité à la suite de la rupture d'une ligne à haute tension en Allemagne. Mais le risque de grande panne n'est que l'arbre qui cache la forêt : de fréquentes microcoupures peuvent aussi sérieusement peser sur le quotidien des Européens. ■

PNEUTECH SAS

Secteur : Energie Verte Société en cours de formation / Fondée par Grégoire Jovicic

PROPOSITION D'INVESTISSEMENT

Article L411-2 II. du Code monétaire et financier

ETUDE

Grégoire JOVICIC, Ingénieur Conseil, a conçu et dirigé la réalisation d'un programme d'études et de recherches internationales sur la valorisation énergétique des pneumatiques usagés ayant conduit à la réalisation d'une étude de faisabilité portant sur la conception, le développement et la construction d'une centrale thermique de 30 MWe en France utilisant le pneumatique usagé comme combustible.

300 tonnes de pneu sont incinérées quotidiennement sur la base d'une technologie de combustion se conformant aux règles applicables aux rejets dans l'atmosphère dont la dernière unité construite remonte à 2008 et la chaleur résultante de cette réaction est utilisée pour produire de la vapeur d'eau et de l'énergie électrique.

Cette étude fait apparaître, considérant une hypothèse favorable :

- Une implantation en Alsace Lorraine,
- Une qualification de biomasse retenue, le pneu, contenant environ 35 % en poids de latex, matière biodégradable,
- Un marché en approvisionnement de pneumatiques usagés dont le point d'équilibre entre l'offre et la demande se situe à 30 €/tonne,
- Un investissement en capital de 78 M€ et d'avances remboursables en cas de succès de 78 M€,
- Un prix de revient de l'électricité produite de 29,98 €/MWh (après revente des déchets),
- Un prix de vente minimum de cette dernière de 115 €/MWh dans le cadre d'un appel d'offres issu de la loi n° 2009-967 du 3 août 2009 de programmation relative à la mise en œuvre du Grenelle de l'environnement.

PROJET

Le projet sera porté par la société PNEUTECH SAS, dont l'objet inclura la réalisation de toute étude complémentaire nécessaire ainsi que le dépôt de brevets. Son capital initial sera de 10.000 € aux termes des statuts déposés au Greffe du Tribunal de Paris, (ainsi qu'en atteste le récépissé du 17 décembre 2012 et l'attestation de dépôt de fonds du 17 décembre 2012).

Le futur Président de PNEUTECH SAS, Grégoire Jovicic, se fonde sur les termes de l'article L411-2 II. du Code monétaire et financier, procédera dès l'immatriculation définitive de la société à un placement privé de titres-actions d'un montant nominal de 100.000 € donnant lieu à une augmentation de capital.

FINANCEMENT

L'offre de souscription ainsi envisagée ne constitue pas une « Offre au public » car, conformément aux termes de l'article précité, elle s'adresse exclusivement :

1. à des personnes fournissant le service d'investissement de gestion de portefeuille pour compte de tiers,
2. à des investisseurs qualifiés agissant pour compte propre.

COMMUNIQUE

Cette offre est donc destinée à des « Clients professionnels » au sens des articles L533-16 et D533-11 du Code monétaire et financier.

RISQUES / RENTABILITE

La rentabilité sur chiffre d'affaire prévisionnel s'établit à 53,8 % et la rentabilité sur capitaux investis avant impôts est de 217 % dès la première année.

Un doublement des cours de pneumatiques usagés ainsi qu'une baisse de moitié de ceux du zinc et de l'acier durant l'opération prévue durer 20 ans, réduiront la rentabilité prévisionnelle à 12,3 % avant impôt. En cas de succès du programme de recherche et développement sur la valorisation industrielle des cendres, la rentabilité sur capitaux investis sera accrue et pourra atteindre 40 % avant impôt. Le projet prévoit de créer 40 emplois.

Cursus de Grégoire JOVICIC

Grégoire JOVICIC est Ingénieur UTC, CESMA MBA et a successivement occupé les postes :

- d'assistant au Directeur adjoint de la qualité d'AUTOMOBILES CITROËN,
- de Directeur de la société TRINAL à Singapour, de SPIE CAPAG (Groupe SPIE BATIGNOLLES) à Singapour,
- de Directeur du développement international de FIVES CAIL BABCOK (COMPAGNIE DE FIVES LILLE),
- de Directeur de STRATECH INTERNATIONAL, cabinet d'Ingénieurs Conseils,
- de Directeur des achats du Groupe FREYSSINET,
- de Directeur des affaires internationales de SOTRAFRANCE INGENIERIE (Groupe CHARBONNAGE de France).

Il met aujourd'hui à la disposition du monde industriel et financier sa créativité, ses compétences techniques et managériales ainsi que son réseau principalement axé sur l'Europe, les USA, l'Afrique du Sud, l'Asie du Sud Est et l'Extrême-Orient.

CONTACT

Pour toute souscription à l'augmentation de capital, vous pourrez vous adresser à : gregoire.jovicic@jovicic.com

Une information écrite et précise vous sera remise précisant :

- les risques liés à l'émetteur ;
- les risques liés à l'investissement dans les titres ;
- les conditions générales de l'offre et notamment, les charges spécifiques au projet.

Grégoire JOVICIC - Ingénieur Conseil
20 rue de Berne - 75008 PARIS

Tel : 01 44 69 03 46 - Fax : 01 45 22 59 70

e-mail : gregoire.jovicic@jovicic.com

www.jovicic.com