

Energies: Bientôt un Leader Européen?



En Suisse, comme dans toute l'Europe, les producteurs d'électricité et d'énergies sont de plus en plus forcés de vendre leurs réseaux à des opérateurs et des fonds financiers qui s'intéressent à ces actifs. Du côté des banques, elles annoncent une vague de consolidation pour trouver le futur leader du continent.

Mais pour l'instant, le sang coule et le nerf de la guerre est l'argent, des tonnes d'argent! Ainsi, les ventes des réseaux de gaz et d'électricité des entreprises européennes devraient s'amplifier dans les mois et les années à venir. Mais pour l'instant, les réseaux électriques restent encore une chasse gardée des gouvernements. Pour combien de temps encore?

Bruxelles amorce le changement

Le déclencheur de ce combat se trouve à Bruxelles. L'Europe impose une stricte indépendance à ces réseaux de canalisations et de câbles qui sont terriblement gourmands en capitaux. Ainsi les producteurs ont commencé à les vendre à des fonds d'infrastructures attirés par la rémunération encore attractive et la visibilité qu'offrent ces actifs.

Le rôle de ces fonds dans l'émergence des grands gestionnaires européens de réseaux d'énergie s'annonce donc décisif dans la mesure où ils pourraient désormais à leur tour céder leurs participations ou favoriser des alliances transfrontalières.

Snam et Open Grid en tête

Dans le même temps, des opérateurs tels que l'italien Snam, l'allemand Open Grid Europe, le belge Fluxys et le néerlandais TenneT sont ouverts à des rapprochements.

Il va y avoir une consolidation et une course pour savoir qui sera le champion européen. Pour l'instant, Snam fait la course en tête.

Les opérations se multiplient déjà, avec le rachat du français TIGF par un consortium mené par Snam, pour 2,4 milliards d'euros, tandis que l'assureur allemand Allianz et le fonds canadien Borealis vont déboursier 1,6 milliard pour acquérir le réseau gazier tchèque de Net4Gas. (voir et)

Dans l'électricité, les Pays-Bas envisagent une introduction en Bourse de l'opérateur TenneT et

le finlandais Fortum veut vendre son réseau.

Des banquiers et des avocats prévoient beaucoup d'autres opérations au cours des prochains mois, la Commission européenne ayant largement remis en cause ces dernières années le modèle intégré des énergéticiens en leur imposant une séparation des fonctions de production et de distribution pour favoriser la concurrence.

La Russie fait peur

Les enjeux sont lourds. D'abord parce que le développement des énergies renouvelables implique un développement des réseaux transfrontaliers pour pallier l'intermittence du solaire ou de l'éolien.

Ensuite parce que l'Union européenne a besoin de réduire sa dépendance à l'égard du gaz russe en améliorant les connexions aux terminaux de gaz naturel liquéfié (GNL) espagnols et italiens, alimentés par l'Afrique du Nord et le Moyen Orient.

En France, EDF et GDF Suez sont considérés comme des vendeurs potentiels, respectivement du réseau de transport de l'électricité (RTE) et de celui de gaz (GRTgaz). et

Côté Allemand, EnBW pourrait céder ses réseaux électrique et gazier, E.ON son réseau finlandais, et nombre d'installations plus modestes détenues par des municipalités pourraient être des cibles.

Les réseaux de distribution des espagnols Iberdrola et Gas Natural, ainsi que des réseaux en Ecosse, en Suisse et en Autriche, sont aussi sur les listes des banquiers.

Ces opérations permettent aux énergéticiens de se désendetter ou d'investir dans le renouvelables en Europe ou dans des moyens de production plus classiques dans les pays émergents.

Parfaite illustration de cette tendance, l'annonce de la vente de Net4Gas par RWE a eu lieu le même jour que celle de l'achat par E.ON d'une participation au capital du brésilien MPX Energia.

Snam agressif

L'opération Net4Gas démontre aussi que les opérateurs peinent à soumettre des offres plus élevées que celles des fonds et qu'ils ont besoin de nouveaux financements de la part de leurs actionnaires, qu'ils soient publics ou privés.

Dans le dossier TIGF, Snam constitue ainsi l'un des rares exemples d'opérateurs ayant remporté un appel d'offres. Mais il a bénéficié du soutien du fonds singapourien GIC et du fonds dédié au démantèlement des centrales nucléaires d'EDF.

Dans l'électricité, le réseau européen reste à l'état embryonnaire.

En 2009, TenneT a racheté le réseau haute-tension d'E.ON dans le centre de l'Allemagne, devenant le premier opérateur européen à détenir des installations couplées dans deux pays.

Un an plus tard, le belge Elia, soutenu par un fonds australien, l'emportait sur des investisseurs financiers pour racheter un réseau du suédois Vattenfall dans l'est de l'Allemagne.

Mais si des acteurs italiens, belges ou néerlandais pourraient favoriser la création d'un champion européen, un tel mouvement n'aura probablement pas lieu sans la participation des Allemands ou les Français.

Et c'est là que le bât blesse, les deux poids lourds de l'Union ayant une approche radicalement opposée des réseaux.

Le marché allemand est ainsi très fragmenté, avec deux de ses principaux réseaux électriques aux mains de sociétés étrangères et plus de dix réseaux gaziers, tandis que la France reste largement dominée par deux poids lourds détenus par EDF et GDF Suez.

L'émergence d'un important opérateur européen dépendra également de la sortie ou non des fonds du capital des réseaux.

"Beaucoup d'investisseurs financiers essaient de récolter autant de jetons qu'ils le peuvent sur la table", a estimé le PDG d'Open Grid Europe, Stephan Kamphues, lors d'une interview à Reuters.

Selon lui, ces investisseurs espèrent certainement consolider ces participations et les vendre lors d'une seconde vague de cessions.

La consolidation concernerait probablement d'abord les réseaux gaziers, dans la mesure où ils sont considérés comme des actifs moins stratégiques que les réseaux électriques et que le marché du gaz est bien plus international.

Avec Reuters et Les Echos

{rokcomments}