

AFG: Atelier 9

Les stratégies des nouveaux entrants

le Groupe EDF

Sept 2007

Jacques SCHUTZ
Directeur Approvisionnement
EDF - DGaz



EDF: énergéticien européen (1/2)

Le Groupe EDF est présent sur les principaux marchés européens

- directement ou à travers ses filiales

Son ambition: devenir un acteur gazier important en Europe

- En développant sa présence sur le marché final
 - **Vente de gaz naturel pour accroître la valeur de son portefeuille de clients (notamment résidentiels/tertiaires) en proposant une offre bi-énergie)**
 - **Alimentation de nouveaux moyens de production d'électricité au gaz naturel**
- En s'appuyant sur un Portefeuille gaz diversifié et des prises de positions dans les capacités d'acheminement (accès, transits, interconnexions et de stockage)
- **Objectifs**
 - n° 2 dans la vente de gaz en France
 - ~ 500 TWh /an de gaz en Europe

EDF : énergéticien européen (2/2)

Aujourd'hui les sociétés du Groupe

alimentent

40 millions de clients en Europe

28 millions de clients en France

et gèrent

~ 300 TWh de gaz /an (hors trading)

Les livraisons de gaz d'EDF en France ont débuté en Janvier 2005, et devraient représenter environ 20 TWh/an d'ici à fin 2007.

(~ 150 000 sites alimentés)

EDF intervient sur l'ensemble du territoire, et sur tous les segments de marché et en particulier le marché résidentiel et tertiaire.



EDF : stratégie de sourcing gaz LT (1/2)

Besoins définis par les positions européennes du Groupe

Consolidation progressive d'un portefeuille d'approvisionnement à long terme diversifié, incluant l'accès à des réserves, en faisant jouer les synergies avec les filiales

- Structure de coûts comparable à celle des portefeuilles concurrents;
- Robustesse et couverture géographique

Prise de positions long terme sur des actifs stratégiques

- Terminaux GNL, interconnexions, capacités de transit, stockages
- Positionnement sur toute la chaîne de valeur
- Diversification GNL au delà de l'Europe (Asie / US)

EDF: stratégie de sourcing gaz LT (2/2)

Term GNL Rotterdam

Term GNL Dunkerque

Term GNL Zeebrugge

Term GNL Montoir

Term GNL Fos Cavaou

Term GNL Rovigo

Diversification GNL:
Sud Europe / US-Asie

Galsi (Algérie)

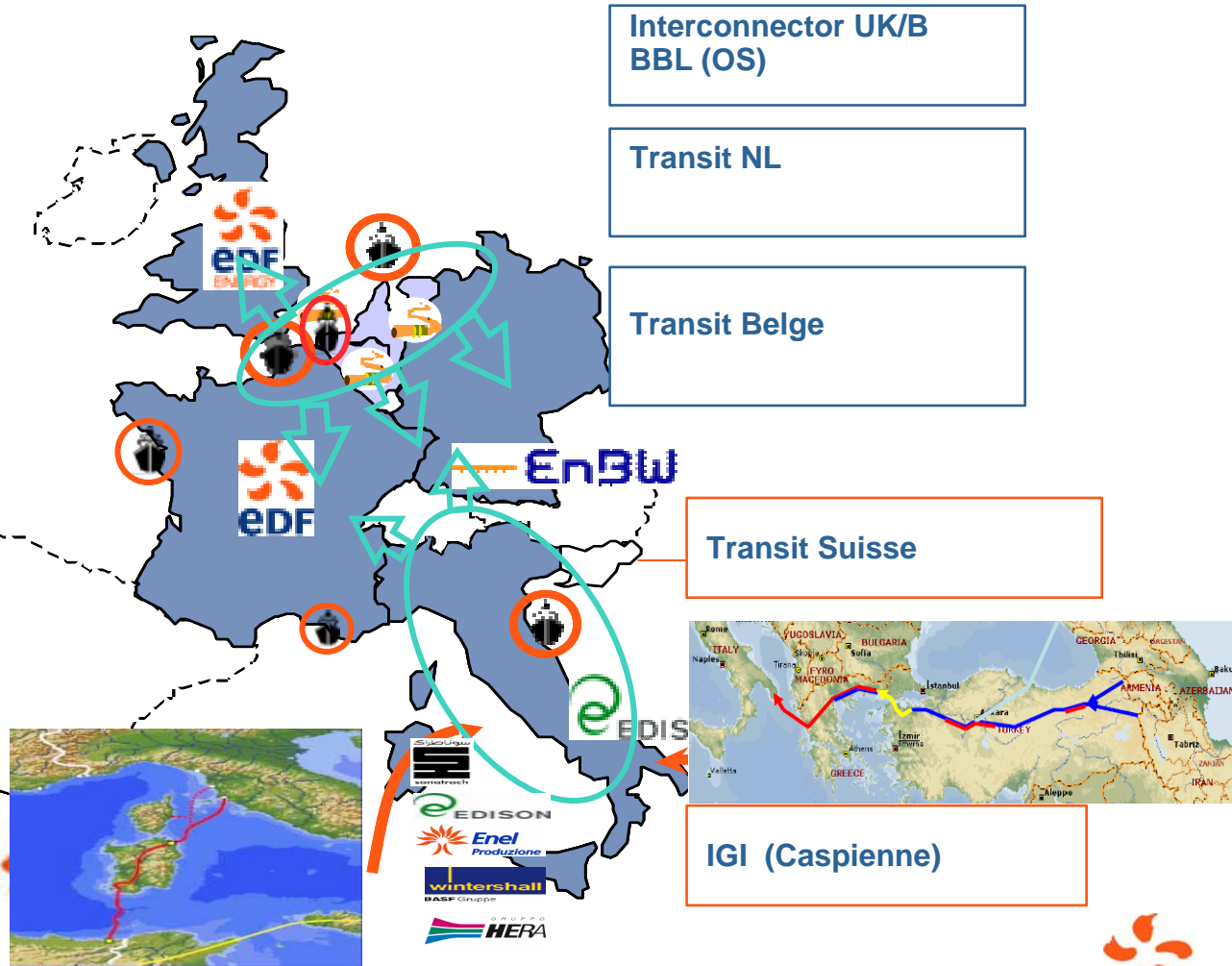
Interconnector UK/B
BBL (OS)

Transit NL

Transit Belge

Transit Suisse

IGI (Caspienne)



REX sur le fonctionnement du marché français

Le fonctionnement de l'ATR français est en progrès, mais

- Visibilité encore insuffisante à MT du fait des évolutions de l'offre ATR
- Liquidité faible; modalités d'équilibrage pénalisantes, en cours d'évolution
- Accès zone Sud / S.O. limités

Un enjeu de développement et d'intégration des nouvelles infrastructures

- Encourager l'investissement, y compris de tiers
- Le GNL appelle des réponses spécifiques

➔ **la concertation en cours permet d'entrevoir des améliorations**

Promouvoir le développement des capacités de stockage accessibles

- L'offre de flexibilité reste insuffisante
- EDF prêt à investir dans de nouvelles capacités de stockage (gaz et GNL)

Les obstacles en amont

... qui nuisent au fonctionnement des marchés intérieurs:

- Le blocage des capacités de transit en amont des réseaux (congestions contractuelles) est un des obstacles majeurs à l'ouverture du marché et au développement à court terme de la liquidité ;
- L'absence d'un schéma de développement d'ensemble et d'une réelle coordination au niveau européen met à risque les schémas de transit et l'efficacité des investissements nécessaires à l'horizon de la prochaine décennie ;
- L'absence d'une place de marché et d'un prix de gaz profond représentatifs du marché continental prive l'Europe d'une part des nouveaux approvisionnements (notamment GNL), et menace à terme la sécurité d'approvisionnement;

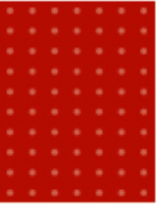
Intérêt d'une instance de coordination à l'échelon européen (propositions de la Commission Européenne le 19 septembre?)

En conclusion

Le Groupe EDF continuera à prendre une part active à la construction du marché français et européen et à la sécurité de son approvisionnement en gaz, pour le bénéfice de ses clients comme de l'ensemble de la communauté.

MERCI DE VOTRE ATTENTION

Back up



Groupe EDF: éléments financiers principaux (2006)

	amount	change
Group sales	€58.9 bn	+15.4% +8.3% at excluding scope, accounting methods and exchange effects
net income*	€4.2 bn	+47.3%
gross capital expenditures	€5.9 bn	+14.8%
EBITDA	€13.9 bn	+7.9% +5.3% at excluding scope, accounting methods and exchange effects
operational cash flow	€11.2 bn	+17.8%
net financial debt	€14.9 bn	-€3.7 bn

* excluding non-recurrent items

Market cap. : ~140 billion €

Groupe EDF: principales positions en Europe



5th largest utility in UK

- Sales (billion €) 8.3
- Installed capacity (GW) 4.8
- Generation (TWh) 25,4
- Electricity sales (TWh) 53,5
- Gas sales (TWh) 25,8
- No. customers (millions) 5.5 incl. 1.5 gas
- Transmission & Distrib. 175 000 km
- Services provided to 7.8 millions sites

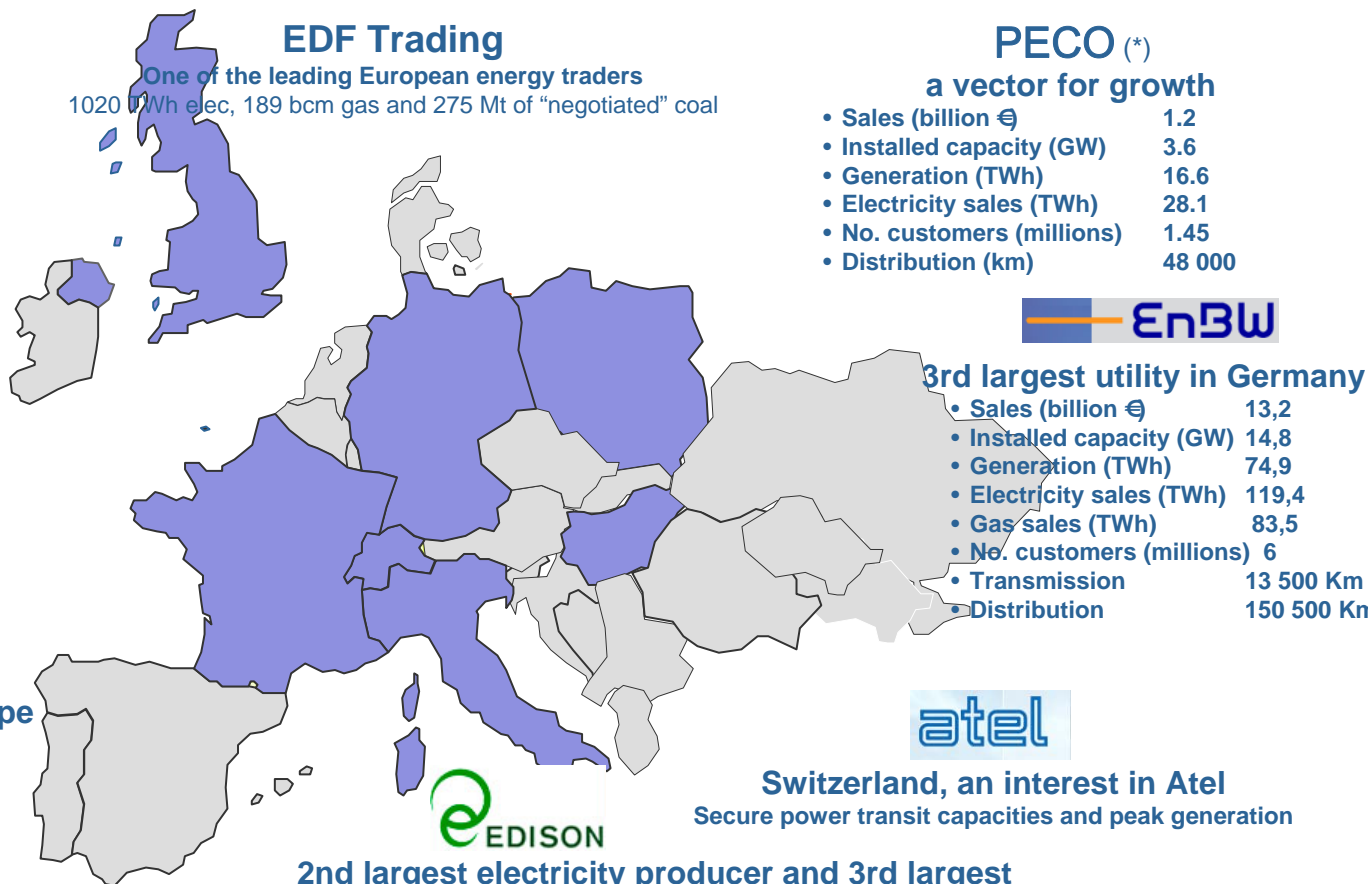


The number one utility in Europe (figures for France)

- Sales (billion €) 31.93
- Installed capacity (GW) 96
- Generation (TWh) 485.2
- Electricity sales (TWh) 382
- gas sales (Gm3) 0,9
- No. customers (millions) 28
- Transmission 100 000 Km
- Distribution 1.2 M Km
- Market shares No. 1

EDF Trading

One of the leading European energy traders
1020 TWh elec, 189 bcm gas and 275 Mt of "negotiated" coal



PECO (*)

a vector for growth

- Sales (billion €) 1.2
- Installed capacity (GW) 3.6
- Generation (TWh) 16.6
- Electricity sales (TWh) 28.1
- No. customers (millions) 1.45
- Distribution (km) 48 000



3rd largest utility in Germany

- Sales (billion €) 13,2
- Installed capacity (GW) 14,8
- Generation (TWh) 74,9
- Electricity sales (TWh) 119,4
- Gas sales (TWh) 83,5
- No. customers (millions) 6
- Transmission 13 500 Km
- Distribution 150 500 Km



Switzerland, an interest in Atel

Secure power transit capacities and peak generation



2nd largest electricity producer and 3rd largest gas provider in Italy

- Sales (billion €) 8.5
- Installed capacity (GW) 11,7
- Generation (TWh) 51,9
- Electricity sales (TWh) 65,4
- Gas sales (bcm) 5,4

(*) 2005 figures

