



Dossier de présentation de local et régional de la distribution d'énergies

InfoMemo

22 Décembre 2008

Ce mémorandum est transmis par Gedia, suivant les termes édictés ci-dessous pour l'usage exclusif des personnes à qui il a été adressé et à leurs conseils relativement à la conclusion d'un partenariat qui inclut la proposition de prise de participation d'une partie du capital de Gedia tel que défini dans le présent document.

Ce document est confidentiel et ne vous a été communiqué qu'à la suite d'un engagement de confidentialité que vous nous avez retourné signé. Gedia diffuse ce document confidentiel avec pour seul objectif d'en favoriser la réussite. Toute personne destinataire de ce document s'engage à respecter cette obligation de confidentialité. En cas de manquement à cet engagement, Gedia se réserve le droit d'engager toute procédure qui lui permettrait d'obtenir réparation du préjudice subi.

Les informations fournies dans le présent document ont été établies à partir du business plan de Gedia et d'une mise en perspective sectorielle. Ce mémorandum ne prétend pas être exhaustif et ne constitue en aucun cas une offre, une sollicitation ou une recommandation d'effectuer un investissement. Il ne prétend pas contenir l'ensemble des informations nécessaires pour qu'un investisseur puisse se faire une opinion sur le projet envisagé et, de fait, ne saurait constituer la base contractuelle d'une décision d'investissement. De plus, des modifications et révisions pourront être opérées le cas échéant.

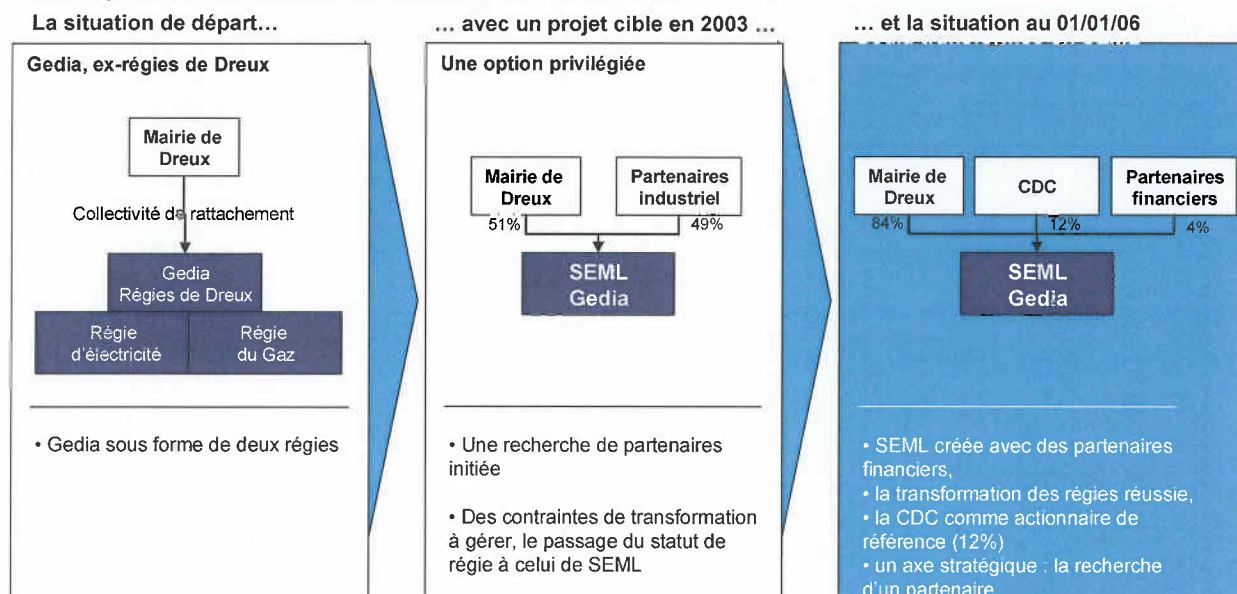
Sommaire

1. EVOLUTIONS STRUCTURELLES RECENTES DE GEDIA, NOUVEL ACTIONNARIAT ET SYNTHÈSE DE LA CONFIGURATION DU PARTENARIAT ATTENDU	3
1.1. EVOLUTIONS STRUCTURELLES RECENTES DE GEDIA : LA TRANSFORMATION EN SEM RÉALISÉE EN 2005.....	3
1.2. ENJEUX ET ATTENTES DU PARTENARIAT INDUSTRIEL	3
2. POSITIONNEMENT DE GEDIA SUR SES MÉTIERS, LA DISTRIBUTION D'ÉNERGIES (GAZ ET ÉLECTRICITÉ).....	4
2.1. POSITIONNEMENT SUR LA CHAÎNE DE VALEUR AJOUTÉE ÉNERGÉTIQUE : GEDIA, L'UNE DES RARES ELD BI-ÉNERGIES.	4
2.2. POSITIONNEMENT DE GEDIA SUR LA DISTRIBUTION	5
2.3. PORTEFEUILLE DE CLIENTS ET TENDANCES CLÉS.....	7
3. ATTENTES DE GEDIA : L'ENJEU DU PARTENARIAT RECHERCHE	9
3.1. L'ÉVOLUTION EN PROFONDEUR DU BUSINESS MODEL DE GEDIA.....	9
3.2. LES ENJEUX SUR LES MÉTIERS DE GEDIA ET LES LOGIQUES PARTENARIALES ATTENDUES	9
3.2.1. <i>Le GRD et la vente aux tarifs réglementés</i>	<i>10</i>
3.2.2. <i>Les enjeux de développement : l'entrée sur de nouveaux métiers et notamment la commercialisation en marché ouvert, un enjeu majeur et un impératif dans le partenariat</i>	<i>10</i>
3.3. GEDIA AU CŒUR D'UNE RÉGION RICHE EN ELD.....	12
3.4. AUTRES DÉVELOPPEMENTS	12
3.5. LA LOGIQUE ATTENDUE DU PARTENARIAT : INDUSTRIELLE ET CAPITALISTIQUE.....	13
4. BUSINESS PLAN GEDIA À TROIS ANS - 2008 À 2011.....	14
4.1. REMARQUE PRÉLIMINAIRE.....	14
4.2. LES HYPOTHÈSES RETENUES	14
4.3. ÉVOLUTION CHIFFRÉE - BUSINESS PLAN 2007 À 2010	15

1. Evolutions structurelles récentes de Gedia, nouvel actionnariat et synthèse de la configuration du partenariat attendu

1.1. Evolutions structurelles récentes de Gedia : la transformation en SEM réalisée en 2005

Historique de la transformation de Gedia – 2003/2006



Depuis le 1^{er} janvier 2006, Gedia est structuré en SEML avec à son capital, un actionnaire majoritaire, la Ville de Dreux et un partenaire de référence, la CDC. Est également présent au capital le SEIPC, syndicat de communes qui représente les collectivités de rattachement de l'ELD RSEIPC.

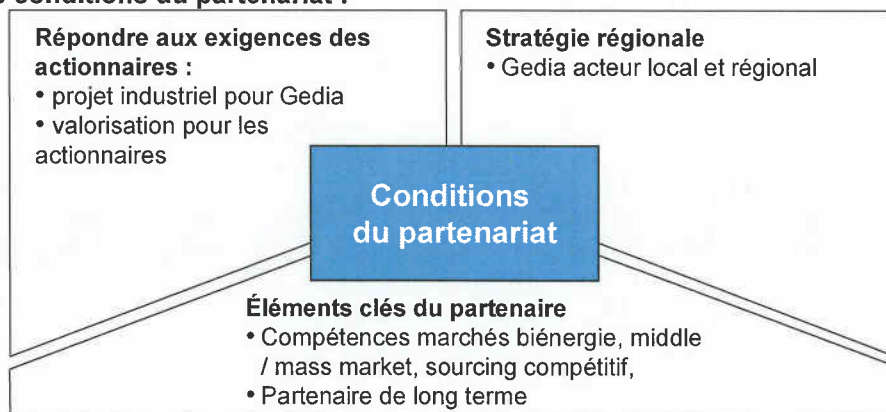
1.2. Enjeux et attentes du partenariat industriel

L'objectif de Gedia est de trouver un partenaire global pour accompagner son projet de développement dans une logique :

- **industrielle d'une part** (entendu comme le projet industriel de Gedia), tant sur le métier de base de l'entreprise (la distribution) que sur des projets de diversification dans la logique d'ouverture des marchés à la concurrence,
- **patrimoniale d'autre part** (ouverture du capital de la SEM).

Ces deux dimensions sont indissociables l'une de l'autre.

Par ailleurs, Gedia inscrit clairement son projet dans une dimension régionale, ce qui vient compléter les conditions du partenariat :

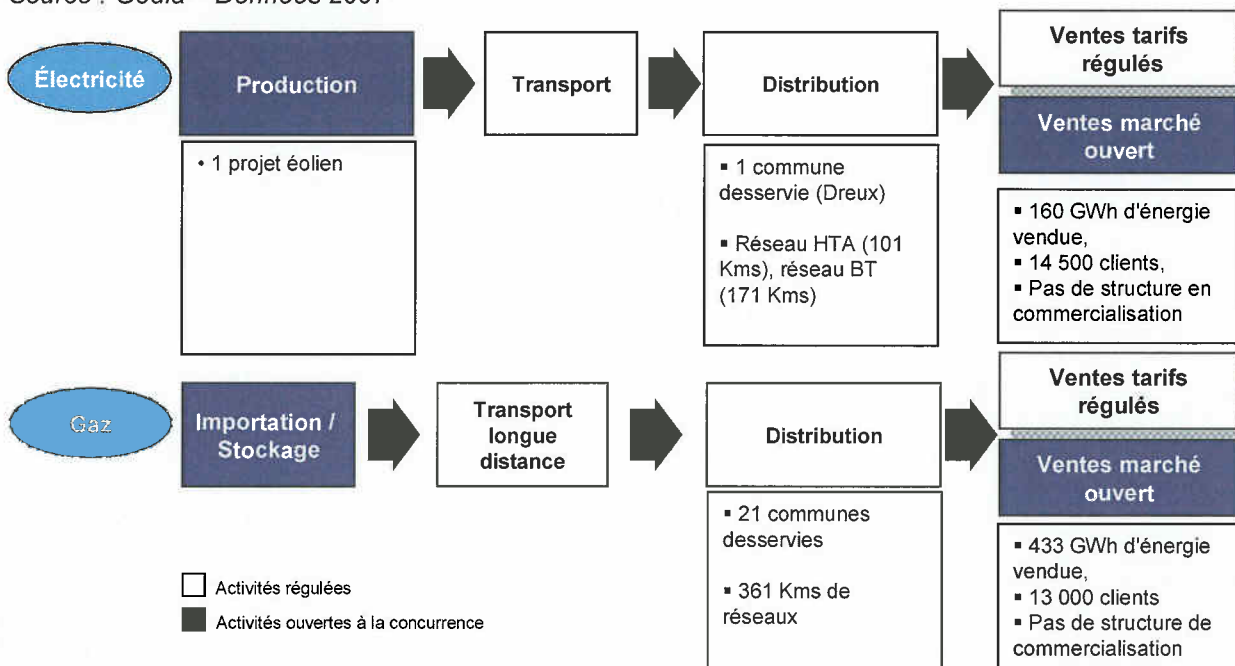


2. Positionnement de Gedia sur ses métiers, la distribution d'énergies (gaz et électricité)

2.1. Positionnement sur la chaîne de valeur ajoutée énergétique : Gedia, l'une des rares ELD biénergies

Positionnement de Gedia sur les activités énergétiques

Source : Gedia – Données 2007



Gedia est le distributeur d'énergies de la région drouaise, implanté à Dreux¹, ville de 33 000 habitants, au cœur d'une communauté d'agglomération de 55 500 habitants (59 000 pour la zone de chalandise de Gedia) avec les données clés suivantes :

- 14 500 clients électricité
- 13 000 clients gaz naturel
- 1 contrat de concession électrique et 1 contrat de concession gaz avec la Ville de Dreux,
- 20 communes desservies en gaz hors Dreux.

De par son positionnement, Gedia est avant tout un distributeur d'énergies et n'a pas aujourd'hui de véhicule commercial pour sortir de son territoire.

Cet aspect est au cœur de la problématique de Gedia et de sa recherche de partenaire industriel (voir infra).

¹ Dreux est ainsi la deuxième agglomération d'Eure et Loir, qui tire profit de sa contiguïté avec l'Île-de-France.

2.2. Positionnement de Gedia sur la distribution

Positionnement de Gedia sur la distribution

Source : Gedia

Activités de soutien	Infrastructure (statut juridique, administratif, finances, systèmes d'information, etc.)			
	Communication institutionnelle			
	Gestion des ressources humaines			
Activités principales	Approvisionnement	Commercialisation / Marketing	Suivi clientèle	Gestion du réseau
	- Achat d'énergie (gaz et électricité) - Négociation des contrats, relations avec les opérateurs	- Segmentation clientèle - Conception et construction de l'offre: - Marketing stratégique - Construction/Montage d'offre - Vente / Prospection - Marketing opérationnel - Vente / Conseil / Fidélisation	- Accueil & Service clientèle - Accueil téléphonique, physique - Traitement du courrier - Gestion compte - Gestion compte / Recouvrement - Facturation	- Accueil tél. dépannage - Raccordement - Maintenance - Exploitation du réseau - Développement du réseau - Relève - Gestion informatique - Télérelève - Intervention comptage
Activités de Gedia	- Gedia gère en propre la relation avec ses fournisseurs EDF et GDF ainsi qu'avec RTE et GRT Gaz - Gedia fournit l'électricité à ses clients éligibles en s'approvisionnant via une plate-forme d'achat auprès de producteurs, voire directement auprès des producteurs	Le service commercial a été renforcé par l'embauche d'une personne pour : - développer et fidéliser la clientèle à l'énergie gaz, - obtenir les certificats d'économies d'énergie requis par la loi, - promouvoir le propane sur la concession de Bois-le-Roy et densifier le réseau existant sur les autres concessions gaz	- Plateau clientèle dédié à l'accueil physique et téléphonique de la clientèle et récemment rattaché à la direction commerciale - Etudes sur l'automatisation du back-office clients	- Gedia bénéficie de réseaux d'une excellente qualité tant en électricité qu'en gaz, servis par des personnels régulièrement formés - Déploiement du nouveau système informatique (e-fluid) dans tous les services de l'entreprise

Concernant les relations avec la clientèle, les éléments clés suivants peuvent être notés sur l'année 2007 :

- croissance continue du taux de clients mensualisés qui passe de 24,5% à fin 2006 à 30% à fin 2007,
- maîtrise des délais de paiement par le fractionnement de la dette du client ou le report d'échéance. Ces actions s'accompagnent d'un dispositif social volontariste au titre des missions de service public de Gedia, notamment en soutenant 791 dossiers sur 2007 avec le Fond de Solidarité Logement,
- d'autre part la mise en place de tarifs sociaux en électricité avec le TPN (Tarif de Première nécessité) a bénéficié à 267 clients de Dreux ; le TSS (Tarif Social de Solidarité) en gaz est appliqué depuis le 15/08/08 (promulgation du décret),
- enfin, l'organisme extérieur chargé de mesurer le degré de satisfaction clientèle montre que : 90,5% des clients se déclarent satisfaits et très satisfaits contre 90% en 2006.

■ Des réseaux de qualité, tant en électricité qu'en gaz

Source : Gedia

En électricité...	... comme en gaz
✓ Poste source (point d'échange entre Gedia et EDF) • poste de transformation électrique 90 kV / 15 kV équipé de 3 transformateur de 36 MVA. • Puissance maximale appelée sur le réseau : 39,2 MW. • Poste dit "à palier classique" construit dans les années 1986 – 1988 ✓ Réseau de distribution publique à haute tension : réseau HTA 15 kV d'une longueur de 101 Kms : • Réseau souterrain : 98 km • Réseau aérien : 2 km ✓ Réseau de distribution publique à basse tension : réseau BT 230/400 V d'une longueur au 31/12/07 de 171 km dont : • Réseau souterrain : 106 km • Réseau aérien : en conducteurs isolés (torsadé) : 65 km ✓ Un parc de 170 transformateurs de distribution publique ✓ Age moyen du réseau : 15 ans, pour une durée d'amortissement de 40 ans. ✓ Rendement du réseau : 0,96 ✓ Qualité de fourniture : temps moyen de coupure inférieur à 22 minutes	✓ Postes de livraison : • deux postes de livraison (67/16 bar) sur réseau de transport GrtGaz transportent l'énergie (gaz naturel type H) au réseau de Gedia. • poste "aérodrome" : 20 000 m³/h • poste "Chamards" : 10 000 m³/h • débit maximal : 15 700 m³/h ✓ Réseau primaire 16 bar (MPC) : réseau de répartition acier ceinturant la Ville de Dreux d'une longueur de : 15 km ✓ Réseau de distribution publique : ▪ réseau à moyenne pression 4 bar (MPB) d'une longueur totale de 344 km : - Réseau acier (protégé) : 92 km - Réseau polyéthylène : 252 km ▪ réseau basse pression 21 mbar (BP) de 2 km (fonte ductile), dans le centre ville historique ✓ Poste de détente : • 3 postes 16/4 bar • 4 postes 4 bar/ 21 mbar ✓ Age moyen du réseau : 18 ans, pour une durée d'amortissement de 40 ans. ✓ Plus de fonte cassante depuis 2000 ✓ Qualité de fourniture : 1,68 fuite pour 100km de réseau

■ Les travaux de modernisation du réseau en 2007

Dans le domaine électricité, Gedia a investi pour renforcer, adapter et améliorer la qualité de distribution avec :

- la finalisation du programme engagé en 1995 de remplacement des fils nus par des câbles torsadés,
- la mise à niveau technique du poste source 90/15 kV « Les Fontaines »,
- la poursuite de l'enfouissement du réseau BT (Basse Tension).

Dans le domaine gaz, Gedia a investi au titre des extensions et création de réseau.

Un nouveau réseau de gaz, exploité en propane, a été créé sur la commune de Bois le Roy (27), suite à l'attribution à Gedia de la concession par le SIEGE (Syndicat Intercommunal de l'Electricité et du Gaz de l'Eure) en 2006.

■ Les travaux de réalisation des nouveaux raccordements

Sur l'activité électrique, Gedia a investi dans la construction d'ouvrages neufs, essentiellement sur de nouveaux lotissements, Chêne Saint Louis, Clos Maillard, Ilot Viollette, Riottes, Celestin Freinet, sur la zone d'activité des Livraindières, ainsi que sur quelques branchements individuels.

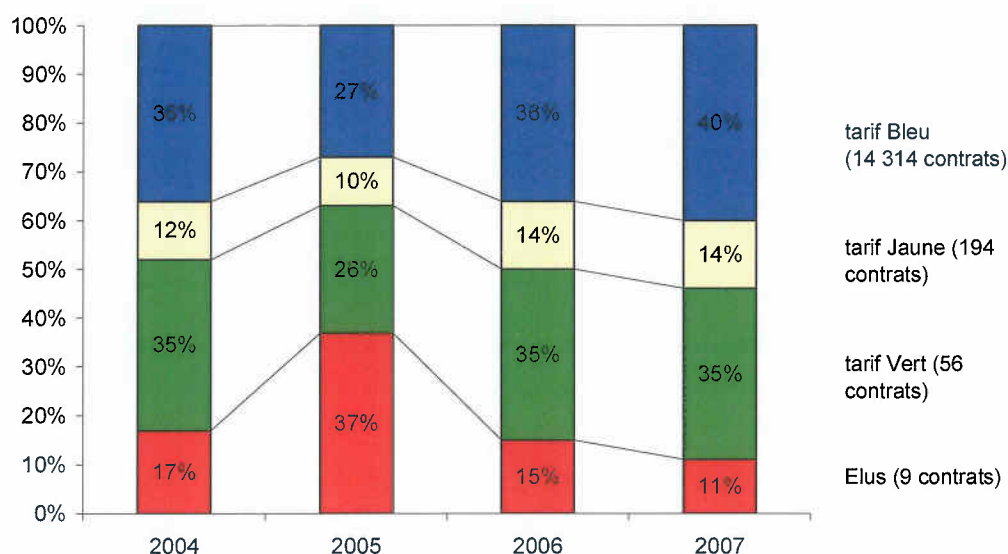
Sur l'activité gaz, Gedia a investi au titre des branchements au réseau. 183 nouveaux branchements ont été réalisés principalement sur les communes de Dreux, Vernouillet, Luray et Ste Gemme Moronval.

2.3. Portefeuille de clients et tendances clés

■ Portefeuille de clients – électricité...

Répartition des volumes acheminés en électricité en fonction des tarifs

Source : Gedia

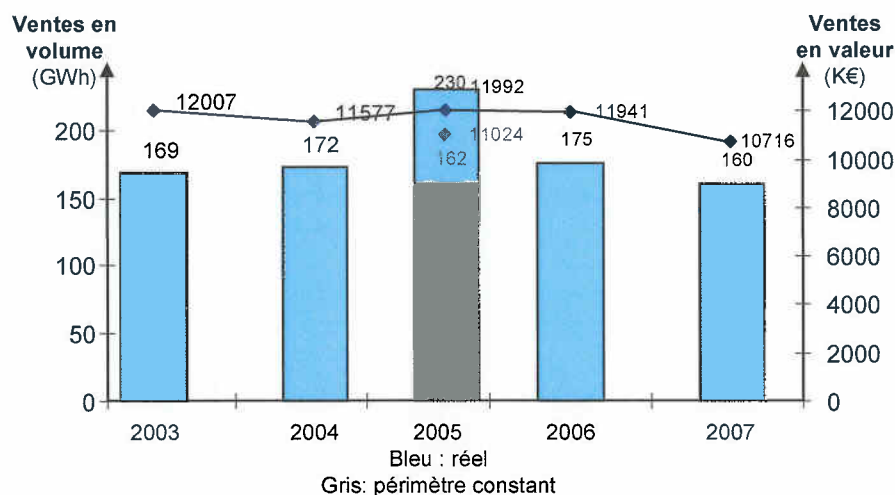


Sur les 14 573 clients de Gedia, les Tarifs Bleu représentent 98% du total dont 88% de clients particuliers.

■ ... et chiffres clés

Évolution du chiffre d'affaires et du volume d'électricité vendu – 2003 / 2007

Source : Gedia



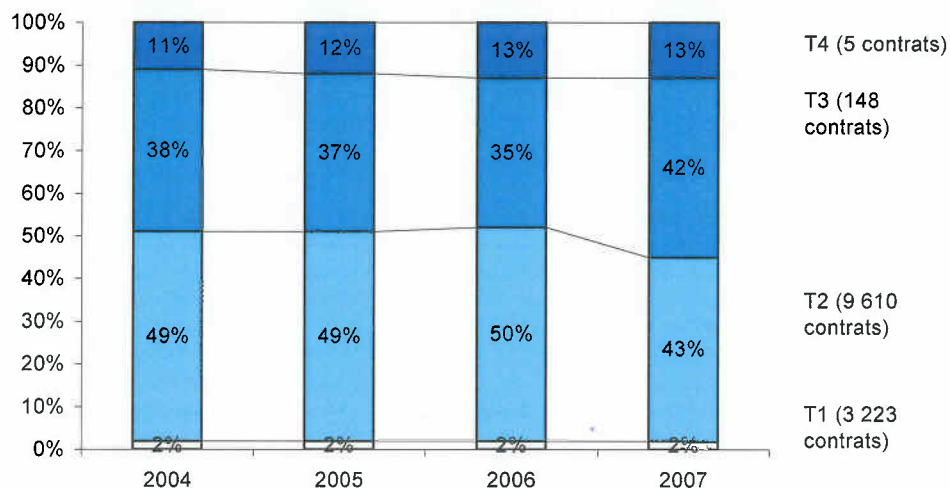
Tendances clés

- Un marché historique qui tend à se rétrécir, principalement sur les clients industriels,
- Une bonne résistance à l'ouverture des marchés (peu de nouveaux clients pris par la concurrence) même si la fermeture de sites sur le territoire de la concession a des impacts directs sur les volumes,
- Un impact direct sur les volumes et le CA avec une contraction de la génération de rentabilité (même si cette dernière reste constante en taux de marge),
- 2005 était une année « exceptionnelle » : reprise de l'acheminement d'un site industriel à EDF, site qui a fermé son activité en janvier 2006, l'activité étant relativement stable hors cet élément (Cf. graphique ci-dessus).

Portefeuille de clients – gaz...

Répartition des ventes gaz en fonction des tarifs d'acheminement

Source : Gedia

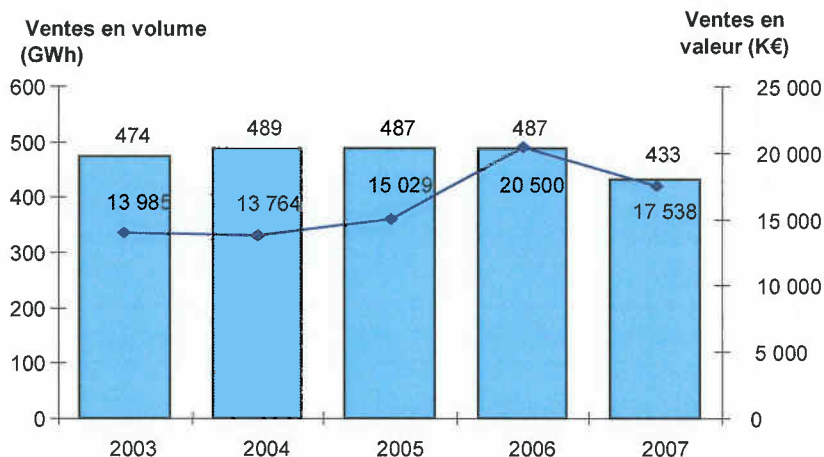


Le portefeuille de Gedia était constitué à fin 2007 de **13 000 contrats gaz (gaz naturel et propane)**. On note peu d'évolution dans la structure du portefeuille en volume, la structure par tarifs restant globalement similaire.

... et chiffres clés

Évolution du chiffre d'affaires et du volume de gaz – 2002 / 2006

Source : Gedia



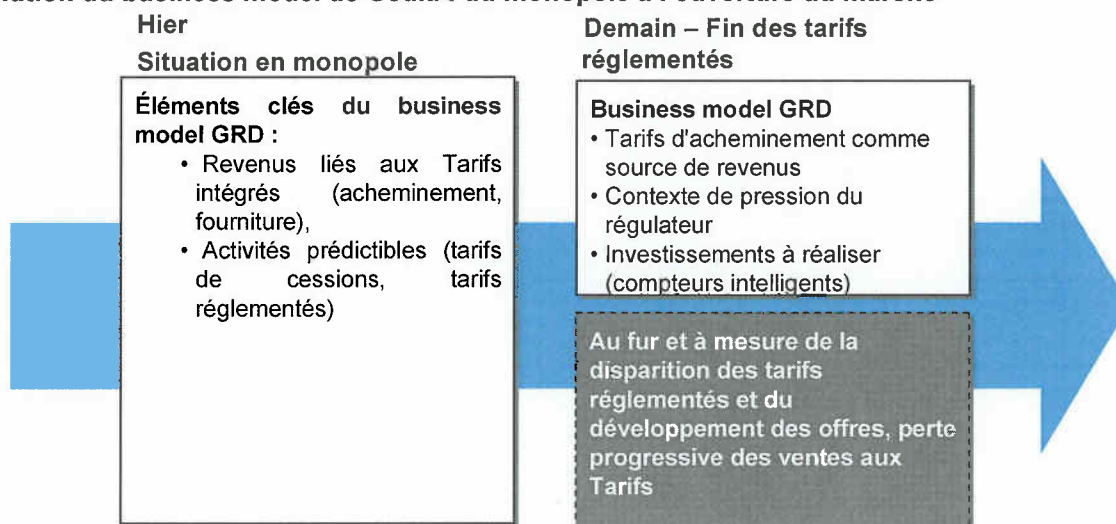
Tendances clés :

- Volumes en retrait par rapport à 2006, notamment en raison des aléas climatiques (hiver doux et effet tarifs),
- Pas de concurrence,
- L'année 2006 était exceptionnelle : l'exercice gaz était sur 54 semaines et celui de 2005 sur 50 (en raison de la transformation des régions en SEM).

3. Attentes de Gedia : l'enjeu du partenariat recherché

3.1. L'évolution en profondeur du business model de Gedia

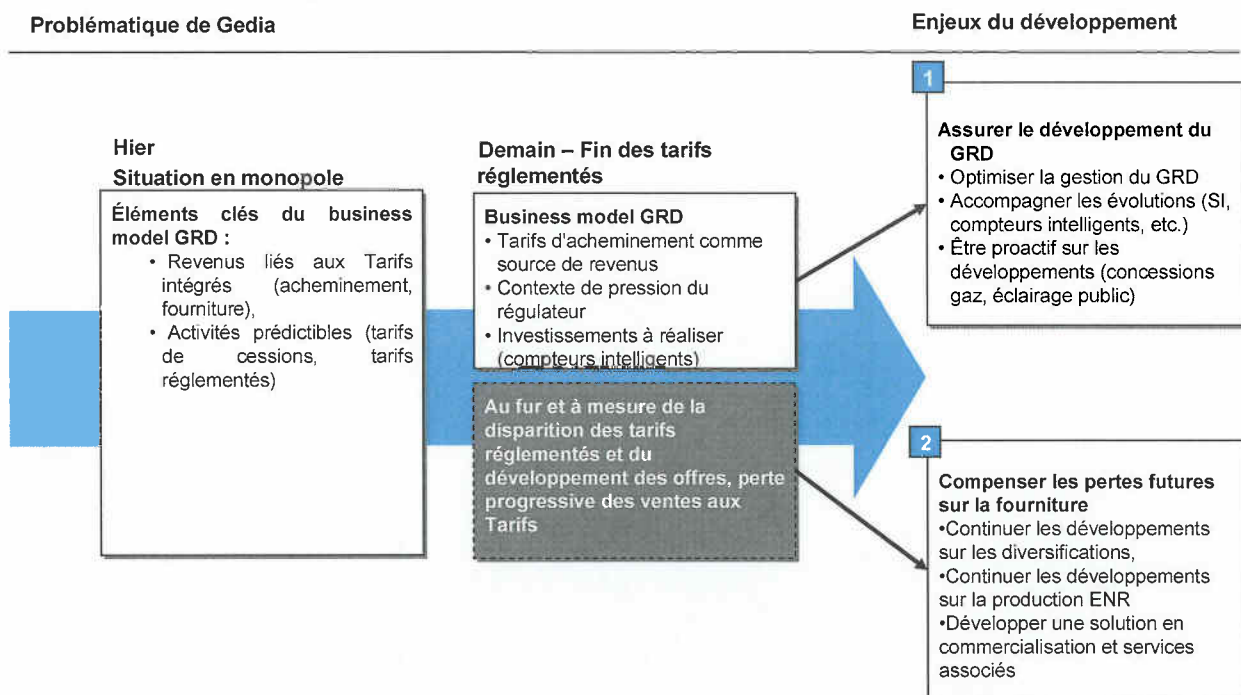
Evolution du business model de Gedia : du monopole à l'ouverture du marché



Comme l'ensemble des entreprises énergétiques, Gedia est confronté à un ensemble d'enjeux et de transformations sur ses deux métiers, la Gestion du Réseau de Distribution et la commercialisation aux tarifs réglementés. La capacité à gérer la mutation sur ses deux principaux métiers va conditionner l'avenir de Gedia et est au cœur de la logique de partenariat que souhaite mettre en œuvre l'entreprise.

3.2. Les enjeux sur les métiers de Gedia et les logiques partenariales attendues

Les enjeux : le GRD et les relais de croissance à trouver pour compenser les pertes futures liées à l'ouverture des marchés



La logique de développement de Gedia suit deux axes :

- s'adapter et développer le GRD et activités connexes (comme l'éclairage public),
- développer des relais de croissance et se positionner sur les marchés futurs (MDE, efficacité énergétique, éco habitat, etc.).

3.2.1. Le GRD et la vente aux tarifs réglementés

▪ Les enjeux liés au GRD

Si Gedia a moins de 100 000 clients et n'a donc pas d'obligations de séparation juridique, il n'en reste pas moins qu'un certain nombre d'enjeux concernent l'activité historique :

- exigences en terme de gestion (pression sur les tarifs par le régulateur sur les deux énergies),
- exigences futures en terme d'investissements (SI, cartographie, compteurs intelligents, « smart grids » par exemple).

▪ Les enjeux liés à la disparition future des tarifs réglementés

Malgré l'ouverture totale du marché, Gedia a peu perdu de clients dans un contexte de coexistence des tarifs régulés et des prix de marché. Néanmoins, la principale menace est constituée par la disparition programmée des tarifs réglementés avec une première échéance possible sur les tarifs professionnels à l'horizon 2010.

▪ Axes de développement

- sur l'activité connexe déjà développée, l'éclairage public et les services associés dans une offre globale pouvant être développée aux collectivités locales,
- sur les concessions gaz (contrat de concession remporté en 2006 sur la commune de Bois le Roy),
- à plus long terme, la question de l'ouverture à la concurrence des concessions peut présenter une opportunité pour Gedia.

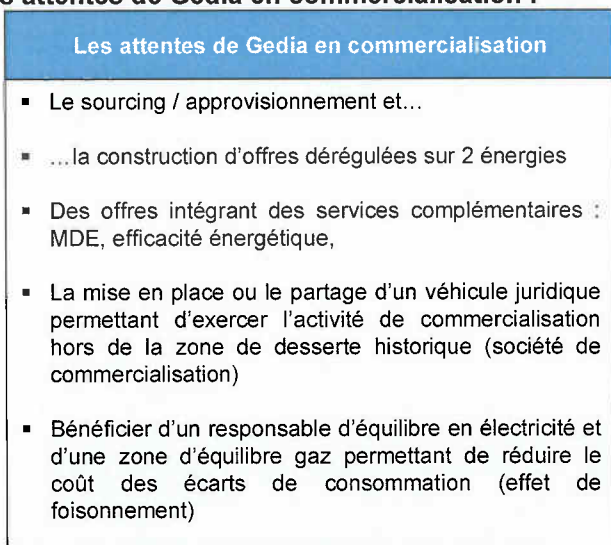
3.2.2. Les enjeux de développement : l'entrée sur de nouveaux métiers et notamment la commercialisation en marché ouvert, un enjeu majeur et un impératif dans le partenariat

Trouver les relais de croissance passe notamment par l'entrée de Gedia sur de nouveaux métiers et notamment la commercialisation en marché ouvert et les conseils en efficacité énergétique / maîtrise de l'énergie.

▪ La commercialisation en marché ouvert à la concurrence : un enjeu majeur pour Gedia

Notamment du fait de son activité mono énergie sur les communes hors Dreux (le gaz) et de l'absence de structure commerciale, Gedia est en risque concurrentiel réel dans la perspective de l'ouverture totale des marchés, sous couvert de la rapidité d'ouverture de ces derniers...

Les attentes de Gedia en commercialisation :



Si Gedia veut entrer sur le métier de la commercialisation, une politique active de partenariat reste déterminante

L'entrée sur la commercialisation passe par un partenariat

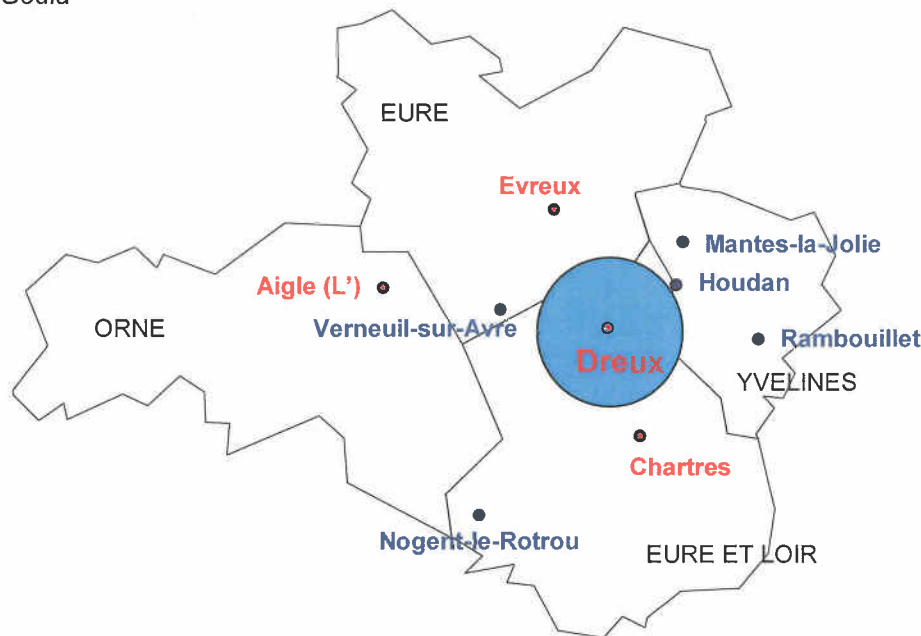
Dans ce contexte, les enjeux sur la commercialisation pour Gedia vont se situer sur la maîtrise de l'ensemble des compétences clés liées à la fourniture et notamment :

- la maîtrise d'une offre duale (gaz / électricité et / ou mixte) et donc la capacité à construire et marketer des offres, y compris sur des offres de services,
- la capacité à sécuriser ses approvisionnements en gaz comme en électricité à un coût compétitif,
- la capacité à sortir de son territoire dans une logique de développement territorial qui a toujours été l'objectif de la société (voir point suivant).

- **Les objectifs de développement sont d'abord en électricité et concernent les communes desservies en gaz**

Les perspectives de développement de Gedia : développement régional

Source : Gedia



Dans une logique de développement en commercialisation, Gedia orienterait prioritairement son développement en électricité vers les collectivités autour de Dreux auprès desquelles elle bénéficie de nombreux atouts :

- relations anciennes et de qualité au travers des concessions gaz (choix de Gedia contre Gaz de France à l'époque)
- perspectives réelles en matière d'Eclairage Public et services associés.

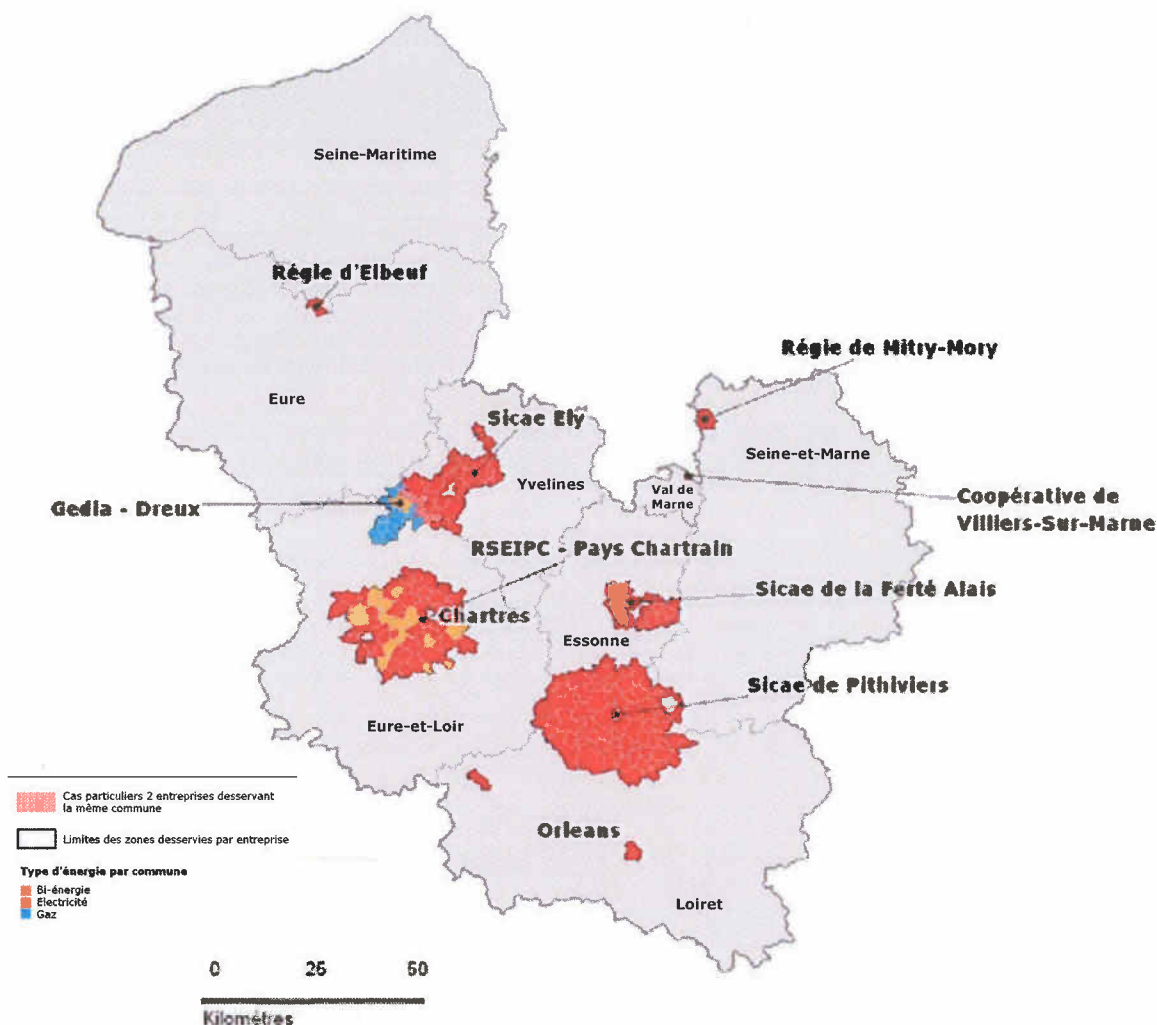
Gedia orientera dans un second temps son développement en électricité vers la clientèle de masse des communes déjà desservies par Gedia en gaz.

Cette stratégie est favorisée par les facteurs suivants :

- clientèle connue,
- Gedia comme acteur local / régional dans une logique de renforcement de cette dimension face aux ex-opérateurs dominants.

3.3. Gedia au cœur d'une région riche en ELD

Les ELD autour de Dreux par zone de desserte



Gedia se trouve dans une région qui concentre un nombre important d'ELD de taille moyenne à petite. En cumulé, les ELD de la région représentent :

- près d'1,5 TWh distribués en électricité, près de 500 GWh en gaz,
- 236 communes desservies en électricité, 36 en gaz,
- 290 personnes,
- 125 Mio€ de CA,
- 128 000 clients (électricité).

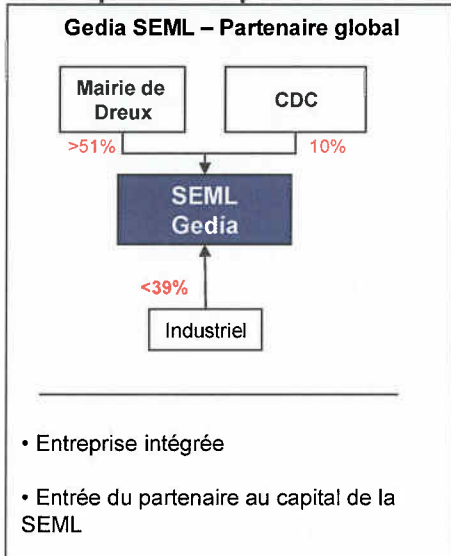
Si chacune des ELD de la région poursuit sa propre stratégie, Gedia entretient des relations de confiance avec ces entreprises, soit à travers des mises en commun de moyens soit sur des projets communs.

3.4. Autres développements

Dans le cadre du partenariat, Gedia est par ailleurs ouvert à toutes propositions émanant du partenaire concernant des projets de développement en ligne avec son projet. Par exemple, ce type de propositions peut concerner des projets de production décentralisée.

3.5. La logique attendue du partenariat : industrielle et capitalistique

▪ Un point de départ : l'entrée du partenaire au capital de la SEML

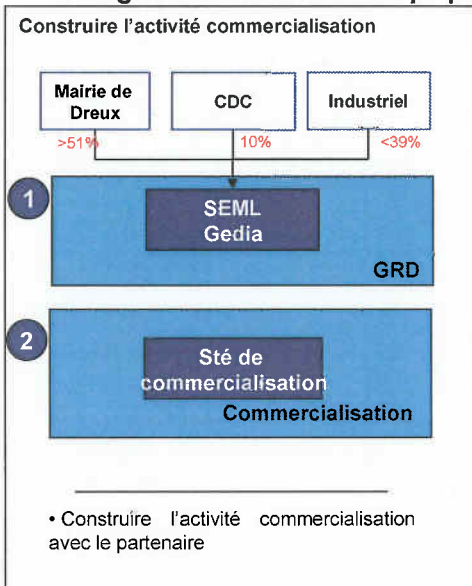


Gedia cherche un partenaire global dans une logique d'entreprise intégrée :

- partenariat capitalistique avec entrée du partenaire au sein du capital de la SEML...
- ... et développement en commun de l'activité commercialisation dont le projet reste à définir dans le cadre du partenariat avec :
 - **des contraintes légales à respecter** : l'obligation de créer une structure commerciale ad hoc pour sortir du territoire de desserte,
 - **des ambitions affichées par Gedia** sur un périmètre autour de la zone historique,
 - **un projet à construire avec le partenaire** : accès à la ressource, offres, etc.

N.B. : au sein d'une SEM, les collectivités ont l'obligation de garder la majorité du capital

▪ Un développement dans la commercialisation à construire avec le partenaire dans une configuration ouverte mais qui pourrait être la suivante (donnée à titre d'illustration) :



Dans le cadre de son développement, Gedia souhaite construire un partenariat dans la commercialisation dont les apports réciproques sont à déterminer dans la logique suivante :

▪ Apports de Gedia :

- Une présence complète sur les métiers de la distribution, tant en régulé qu'en concurrentiel,
- Une structure de clientèle variée avec une base de clients éligibles industriels et/ou multisites et un accès à la clientèle de masse
- Un contact privilégié avec les collectivités locales et l'expérience du métier de concessionnaire en gaz

▪ Apports du partenaire :

- **Approvisionnement** : pour la partie dérégulée, sécuriser l'approvisionnement sur les deux énergies avec une priorité sur l'électricité (négoce, problématique du responsable d'équilibre, etc) et améliorer la gestion des contrats
- **Marketing et commercialisation** : acquérir les compétences nécessaires en termes commerciaux et marketing (pro-activité commerciale sur les différents segments de clients) ; disposer d'offres commerciales adaptées au monde dérégulé et de solutions adaptées à la problématique des multi-sites

Dans cette configuration, Gedia a conscience que le développement de l'entreprise passe par le renforcement de ses moyens et compétences en matière de commercialisation :

- avoir accès à la ressource sans empiement de marges et à des coûts compétitifs,
- disposer d'offres segmentées,
- s'insérer dans un périmètre d'équilibre et une zone d'équilibrage plus large pour bénéficier des effets de foisonnement.

4. Business Plan Gedia à trois ans - 2008 à 2011

4.1. Remarque préliminaire

L'ensemble des hypothèses retenues et la modélisation financière afférente l'ont été à périmètre constant de Gedia (donc hors partenariats, quels qu'ils soient).

4.2. Les hypothèses retenues

▪ Evolution du chiffre d'affaires et de la clientèle

L'évolution du chiffre d'affaires prend en compte :

- ✓ le contexte législatif en cours d'évolution :
 - notamment avec le « tarif de retour » en électricité (TARTAM)
 - le possible maintien des tarifs administrés
- ✓ le manque d'informations précises concernant l'évolution de l'ATRD gaz (juillet 2009) et du TURPE III,
- ✓ l'expérience de l'ouverture chez Gedia, où très peu de mouvements de clientèle ont été constatés depuis 2003.

L'évolution de la clientèle prend en compte les éléments clés suivants :

- ✓ pas de fermeture d'important client industriel (cas de LG Philips au début de 2006, PEGP et Klarius en 2007),
- ✓ nombreux programmes immobiliers en cours, essentiellement sur Dreux, avec impact positif sur le nombre de clients,
- ✓ gaz : poursuite de l'évolution constante du nombre de clients domestiques (nouvelle concession, projets en cours).

Compte tenu de ces éléments et des hypothèses retenues, le Business Plan **fait apparaître une augmentation en volume de 5% du CA gaz et 5% en électricité.**

▪ Evolution de la marge commerciale

Les achats d'énergie évoluent également :

- ✓ **Marge Gaz** : marge sur achat constatée au 30/06/08 : 42%. Hypothèse de reprise pour 2009 à 45%, puis stabilisation très légèrement ascendante à 45,5 / 46% en 2011.
- ✓ **Marge Electricité** : marge sur achat constatée au 30/06/08 : 75%. Hypothèse de dégradation pour 2009 à 74% (légère augmentation du prix de cession), puis stabilisation pour 2010 et 2011.

Marge sur Prestations : (travaux, EP, ...) : augmentation du CA de 5%.

▪ Evolution des autres postes de charges : progression de 5% par an sauf :

- ✓ **Frais de Personnel** : +6% (notamment liés aux répercussions des retraites IEG),
- ✓ **Autres charges** : redevances liées aux contrats de concession +2%
- ✓ **Dotation aux amortissements et provisions** :
 - **réseaux gaz et électricité** : amortissement et provision de renouvellement,
 - **amortissement des autres immobilisations**,
 - **dotations à caractère social** : retraite, pécule de mise en inactivité de service, médailles, avantage tarifaire lié au tarif agent pour les retraités (200 k€/an),
 - **dotation aux créances douteuses** : 280 k€ pour environ 14 500 clients électricité, 13 000 clients gaz et un CA d'environ 34 Mio€.

▪ Autres éléments

- ✓ **Résultat financier** ; dans le Business Plan, les produits financiers futurs n'ont pas été pris en compte (résultat financier pour 2008 de l'ordre de 464 K€),
- ✓ **Endettement** : compte tenu des investissements (essentiellement réseaux), le recours à l'emprunt n'est pas nécessaire. Le taux d'endettement est donc aujourd'hui nul,
- ✓ **CAF** : la capacité d'autofinancement est largement positive.

4.3. Evolution chiffrée – Business Plan 2007 à 2010

Source : Gedia

En €	2008	2009	2010	2011
Ventes Gaz	20 000 000	21 277 000	22 327 000	23 429 500
Ventes Electricité	11 200 000	11 760 000	12 348 000	12 965 400
CA Gaz et Elec	31 200 000	33 037 000	34 675 000	36 394 900
Achats Gaz	14 285 714	14 482 759	15 154 639	15 857 877
Achats Electricité	6 436 782	6 758 621	7 096 552	7 451 379
Achats d'énergie	20 722 496	21 241 379	22 251 191	23 309 256
MARGE COMMERCIALE ENERGIE	10 477 504	11 795 621	12 423 809	13 085 644
Production Immobilisée et Prestations & Services	1 663 802	1 629 115	1 680 570	1 734 599
Achats consommés de fourniture	463 752	692 380	726 999	763 349
Autres Achats et charges externes	2 067 006	2 170 356	2 278 874	2 392 818
VALEUR AJOUTEE	9 610 548	10 561 999	11 098 506	11 664 076
<i>Valeur Ajoutée / Production</i>	<i>29,24%</i>	<i>30,47%</i>	<i>30,53%</i>	<i>30,59%</i>
Impôts et Taxes	678 185	712 094	747 698	785 083
Charges de Personnel	3 210 972	3 403 630	3 607 848	3 824 319
EXCEDENT BRUT D'EXPLOITATION	5 721 392	6 446 275	6 742 959	7 054 673
<i>EBE / Production</i>	<i>17,41%</i>	<i>18,60%</i>	<i>18,55%</i>	<i>18,50%</i>
Autres charges	444 323	453 210	462 274	471 519
Dotations amortissements sur immobilisations et Provisions	4 755 323	4 993 089	5 253 244	5 526 406
Dotations Provisions sur Actif circulant et à caractère social	470 158	493 666	507 850	522 742
Résultat d'exploitation	51 587	506 310	519 593	534 006
Résultat financier	464 424	-	-	-
Résultat courant	516 011	506 310	519 593	534 006
RESULTAT EXERCICE AVANT IS	516 011	506 310	519 593	534 006
Impôts sur les sociétés	170 280	168 770	173 198	178 002
RESULTAT EXERCICE APRES IS	345 731	337 540	346 395	356 004
CAPACITE D'AUTAUFINANCEMENT	5 571 213	5 824 295	6 107 488	6 405 152