STRICTEMENT CONFIDENTIEL

Powernext

Comité de la Stratégie

Powernext
25 mars 2009

Powernext

Agenda

- Powernext aujourd'hui
  - Histoire, activités et organisation
  - Gestion des participations
  - L'activité gaz
- Powernext demain
  - Offre et positionnement dans un contexte en mutation
  - Une nouvelle image pour accompagner son développement
  - Etudes en cours ou à venir

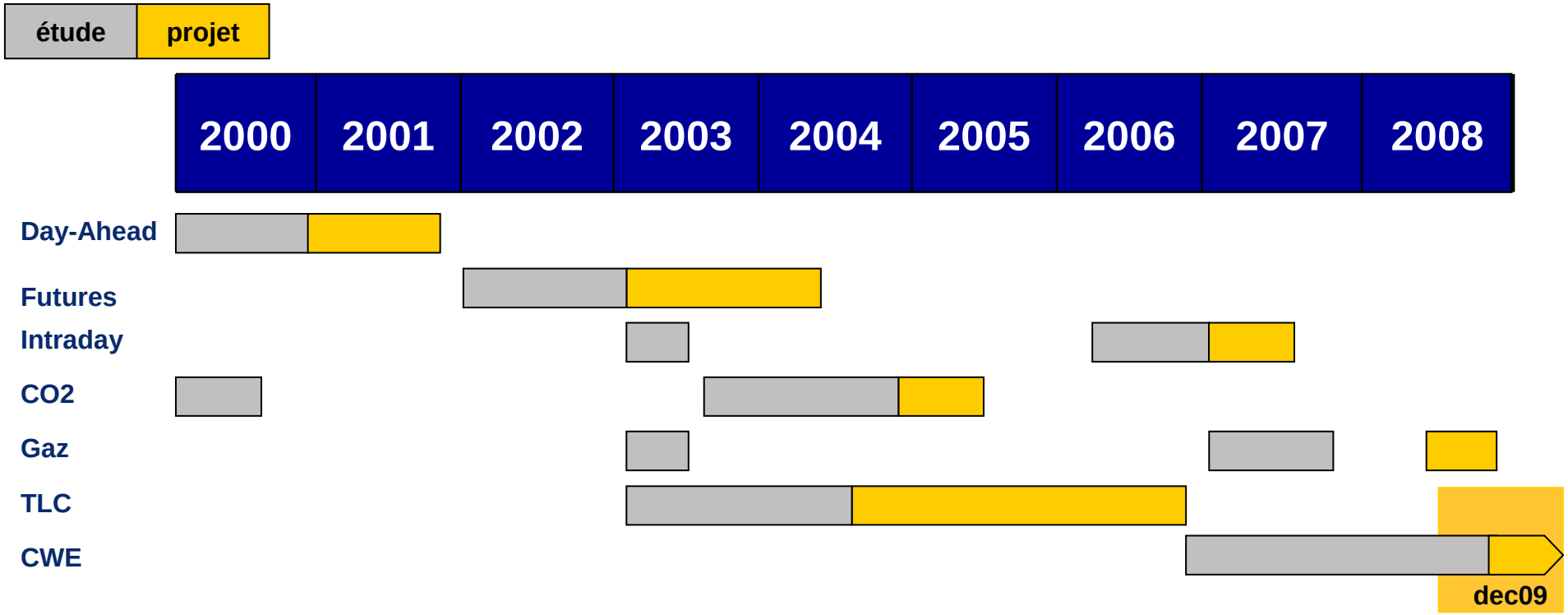
Historique de Powernext

- **Une histoire ponctuée de lancements de marchés et de services, de partenariats et d'évolutions de la structure corporate**

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Marchés	Powernext Day-Ahead			Powernext Futures	Powernext Carbon		Powernext Intraday OTC Clearing for Powernext Futures	Powernext Gas Spot et Futures	
Services		EDF VPP Service			Powernext Weather (avec Météo France)	Trilateral Market Coupling Belpex/ Electrabel VPP Service	GRTgaz balancing platform	Service IT pour BlueNext (Carbon Spot et Futures)	Service IT à EPEX Spot
Société	Création de Powernext	ATEL et ENDESA deviennent actionnaires		ENEL devient actionnaire	Participation de 10% dans Belpex		Vente de Powernext Carbon à NYSE Euronext Vente des 34%-de NYSE Euronext à HGRT	GDF SUEZ, GRTgaz, et TIGF entrent au capital BNP Paribas et Société Générale sortent du capital	Création d'EPEX Spot (50/50 avec EEX) Création d'EPD (20/80 avec EEX)

Des marchés à la préparation longue…

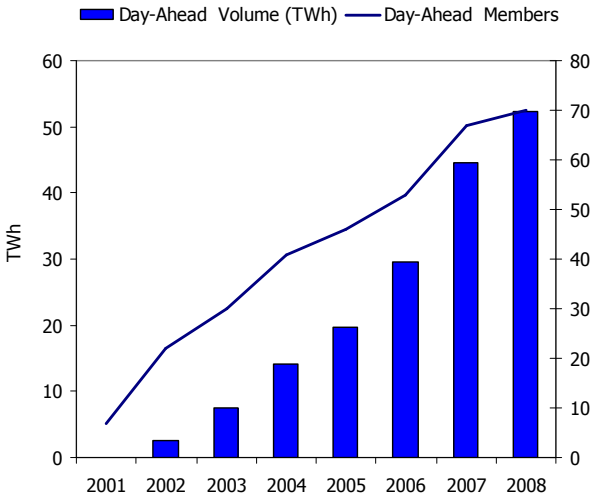
- Chaque nouveau marché a ses spécificités propres
- Powernext effectue des études approfondies avant chaque lancement de marché en concertation avec les acteurs du marché pour :
  - comprendre le fonctionnement du secteur
  - proposer le bon service
  - s'assurer du soutien des acteurs incontournables (en faisant parfois évoluer sa structure corporate)
- Les études n'aboutissent pas nécessairement à un marché et, le cas échéant, pas forcément tout de suite



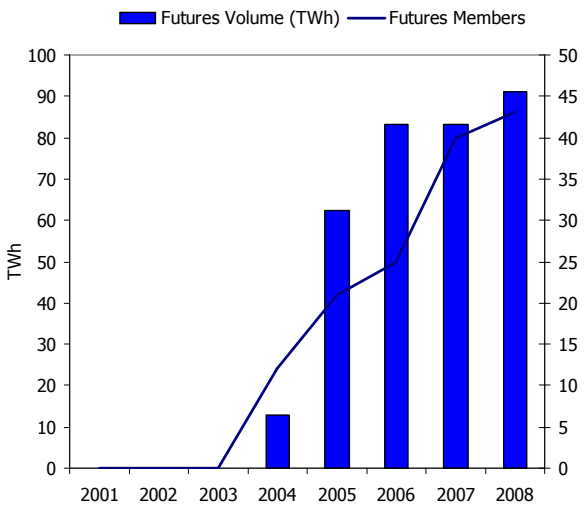
… et au développement progressif

Des volumes et des membres en augmentation dans la durée

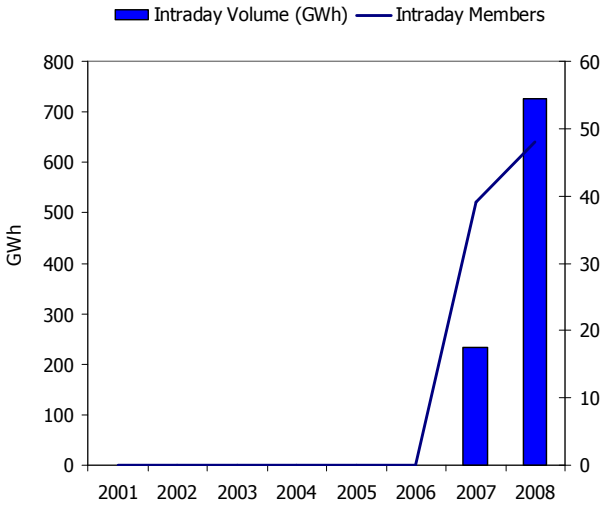
Powernext Day-Ahead



Powernext Futures

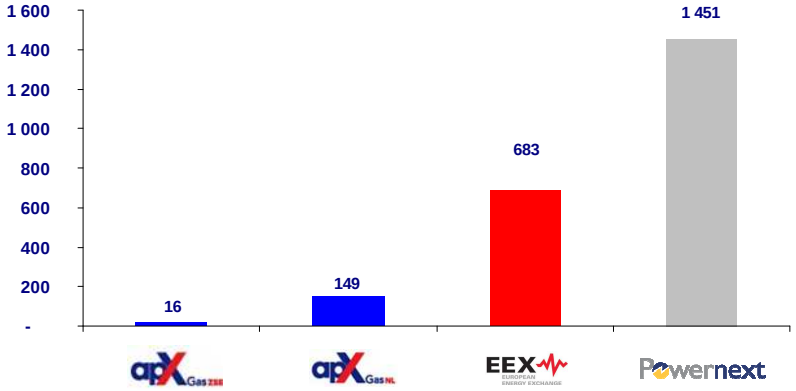


Intraday

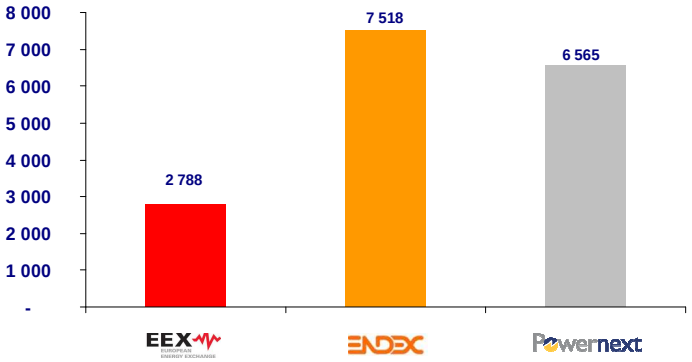


Une première diversification réussie dans le CO2 et un démarrage encourageant sur le gaz

Spot Traded Volumes (GWh)
From 26 Nov. 2008 (launch) to 6 March 2009

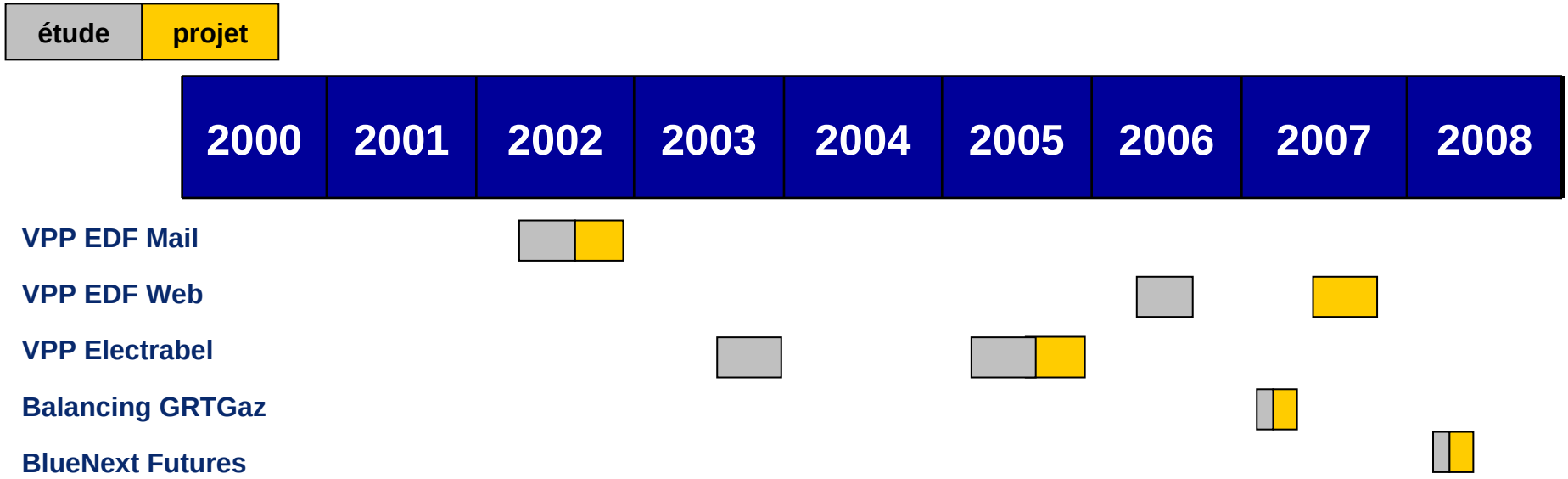


Futures Traded Volumes (GWh) (OTC Clearing excluded)
From 26 Nov. 2008 (launch) to 6 March 2009



Capacité à saisir des opportunités sur les services

- Ces activités sont rentables, mais nécessitent une interface
- Les prestations de service peuvent malheureusement s'arrêter (cf. BlueNext, VPP Electrabel ou Balancing GRTgaz) et doivent être remplacées par d'autres
- La saisie des opportunités est parfois incompatible avec notre planning ou nos moyens de développement (cf. enchères CASC)
- L'identification de ces opportunités nécessite une veille importante et toutes n'aboutissent pas
- Powernext doit structurer ces expériences en offre et communiquer dessus



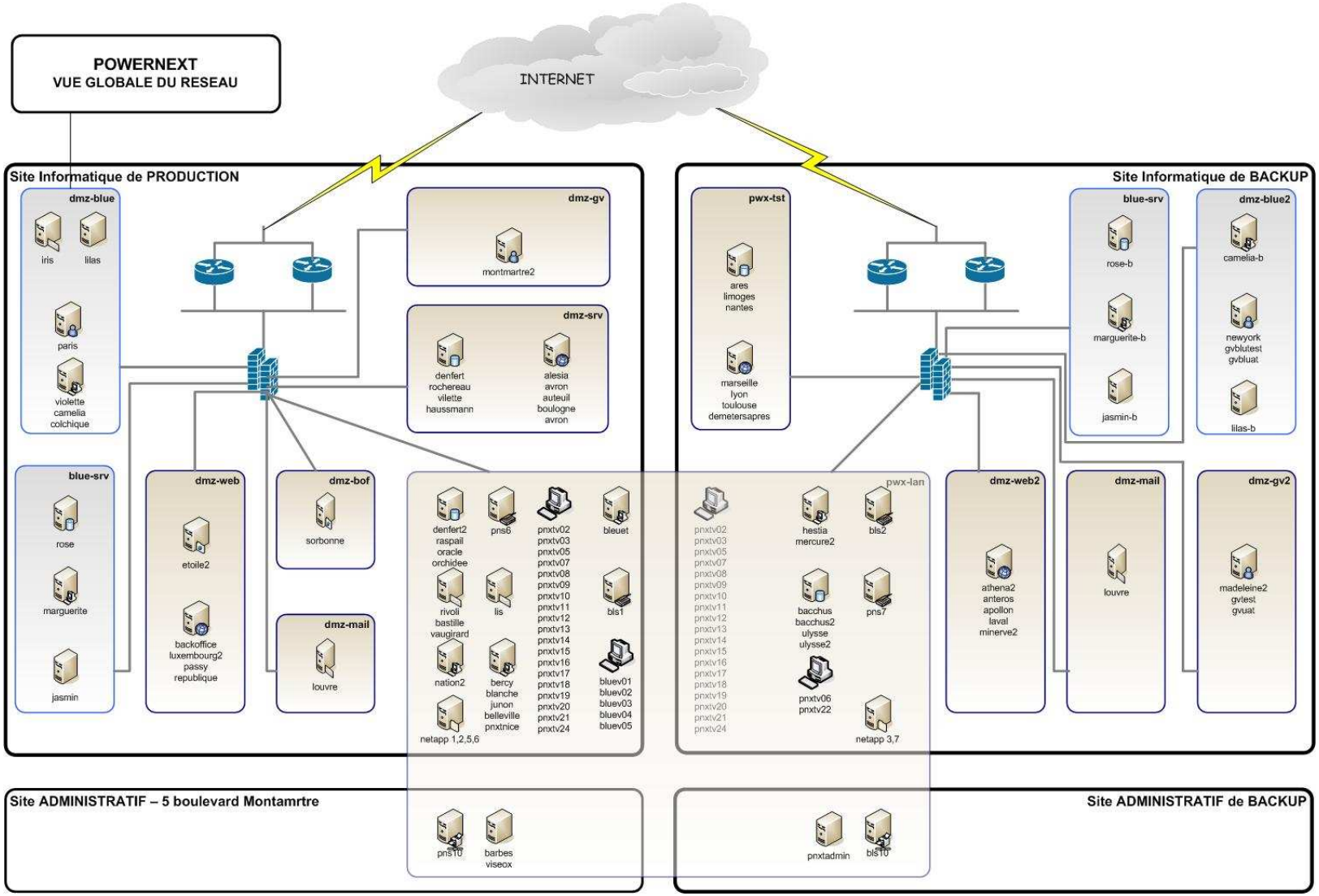
- Les temps de réaction de Powernext sont rapides grace aux investissements consentis par le passé dans la plateforme logicielle et hardware

Une chaîne logicielle générique et modulaire

	Trading	Clearing	Billing	Settlement	Delivery
DAM	ElWeB/Sapri GV MC	SOM	FACT	CATS	NOMIN
FUT	GV OTC Web	ECS CAPCO	FACT	CATS	NOMIN
CO_2 (BlueNext)	GV OTC Web	Journal	FACT	GEODE	SERINGAS
VPP	N/A	VPPWeb	FACT	Compte Bque	NOMIN
GAZ	GV	SOM/CAPCO ECC	FACT ECC	SOM ECC	ECC
GRTGAZ	GV Algo.	N/A	N/A	N/A	N/A

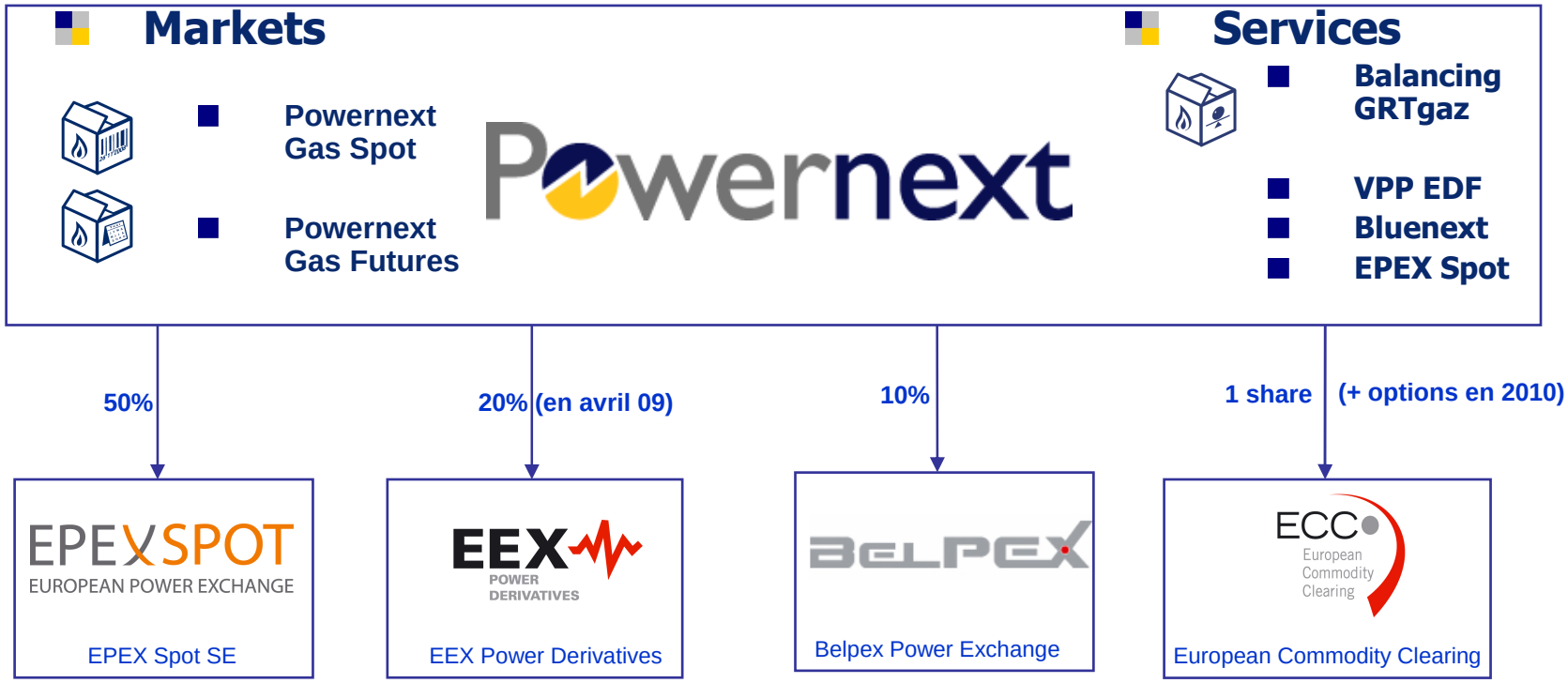
Developed by external provider
Developed by Powernext
Systems used by partners

Une plateforme IT « state-of-the-art » et robuste



Le Groupe Powernext aujourd'hui

- **Powernext**
  - Développe et opére ses propres marchés (gaz)
  - Offre ses services à d'autres bourses ou d'autres sociétés du secteur
  - Détient des participations dans d'autres bourses ou sociétés du secteur



Nouvel organigramme de Powernext

CEO

Jean-François CONIL-LACOSTE (50%)

Contrôle interne

- Asmae EL ADLOUNI
- Thierry MORELLO (20%)

Strategy & Business Development

Jean Pierre GOUX
Julien COSSE
Antoine DEVILLERS
Philippe VASSILOPOULOS
Clément THIEBAUT

5

Sales & Communication

Richard KATZ
Jamel HADAOUI
Michel ISSERLIS
Sovann KHOU
Caroline ANTOINE

5

IT& Premises Department

Michel BERTRAND
Erwann GAUDAL
Cedric EGUILUZ
Sébastien BALLU
Fabien FLAJOLET
Michael BERTOCCHI
Christophe HUBERT
Zubair BUTT
Bernard LOEB
Anne BARGES SIMON
Laurence SEMON

11

Legal, Administration, and Finance Department

Philippe REDAELLI
Claire ANDERSON
Eleonore THIEBAUT
Muriel SCHEPENS
Adrien CALVEZ
Eugénia RONCO
Françoise BEILLOUET
Charlotte BELTRAME

8

Market operations

Denis BESNIER
Romain ROUSSEAU
Vincent HERLANT
Ruben MAMOU
Jean-Jacques MARZET
Eliane SARR
Salima SAUZEAT
Arnaud THOMAS
Tamiro RAKOW

9

SLA with EPEX Spot

Le "Groupe" Powernext :

- **31 personnes à Powernext**
- **20 personnes transférés à EPEX Spot**
- **3 personnes transférés à EPD Paris**

Missions des directions de Powernext

CEO

Jean-François CONIL-LACOSTE

0,5

Contrôle interne

- Contrôle qualité
- Contrôle interne

Strategy & Business Development

- Veille stratégique
- Gestion stratégique des participations
- Etudes et design de nouveaux produits et services
- Maîtrise d'ouvrage des systèmes
- Gestion des projets
- Etablissement et gestion des partenariats
- Gestion des produits existants
- Gestion de la relation avec Bluenext, GRTgaz and EDF

5

Sales & Communication

- Recrutement de nouveaux membres
- Gestions des membres existants
- Contacts journaliers avec les traders
- Développement de la liquidité
- Relation avec les médias
- Organisation d'événements
- Relation avec les rediffuseurs de données

5

IT & Premises

- Développement, test et maintenance des systèmes internes
- Installation et administration des systèmes tiers
- Production journalière
- Mise en place des architectures techniques (serveurs, réseaux)
- Supervision de la sécurité des systèmes (Firewall, virus)
- Support utilisateurs et projets
- Gestion des locaux et des fournisseurs

11

Legal, Administration, and Finance

- Design et gestion des contrats
- Support projets et clients
- Régles de marché
- Gestion (et veille) de la conformité au cadre réglementaire
- Gestion des conseils et des demandes des actionnaires (Powernext, EPEX, EPD, ECC)
- Finance, comptabilité, et RH pour Powernext group

8

Market operations (SLA with EPEX Spot)

- Relation technique avec les traders
- Opération fonctionnelle quotidienne des systèmes
- Monitoring des sessions de trading
- Gestion des incidents

SLA avec EPEX Spot

3

SLA EPEX Spot (8.7 personnes en 2009)

• Suivi et recrutement des clients (FR & DE)
• Accompagnement projets
•Communication
•Evènements

1,7

• Production SAPRI, Trayport et Market Coupling
• Support utilisateurs et projets
•Gestion des locaux

3

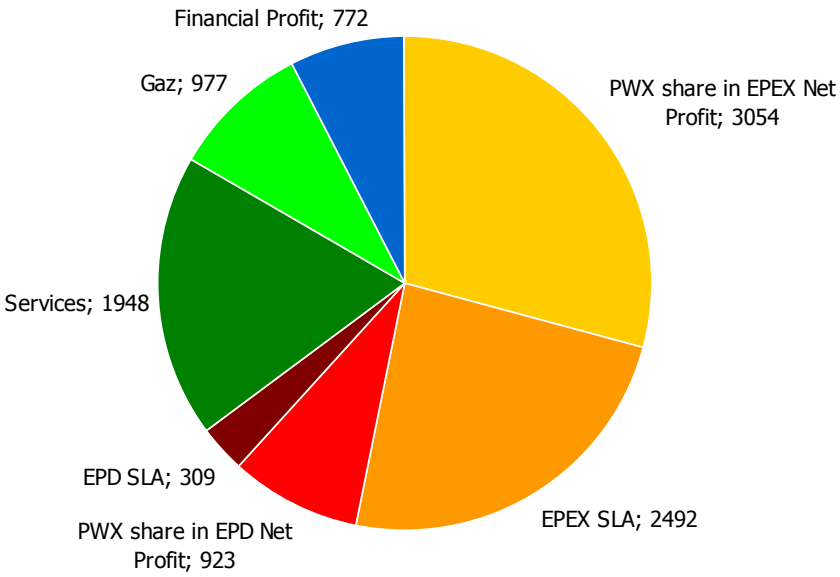
• Ensemble du Juridique et administratif

2

+2 en 2009 (projets)

Répartition des activités et profil de risque

- En filialisant ses deux principales sources de revenus, Powernext dépend (logiquement) des dividendes et des SLAs d'EPEX et d'EPD
- Les services constituent ensuite la principale source de revenus et enfin les marchés (gaz)
- Les coûts sont en revanche quasiment fixes (staff, premises, infrastructure informatique et consulting) et peuvent/doivent être mutualisés



Source de revenus Powernext SA
(Budget 2009, incluant les budgets financiers)

Ebitda	- 1 349
Ebit	- 1 852
Net profit	- 1 080
+ EPD/EPEX	2 897

Budget 2009

Les grands enjeux pour Powernext SA

Capitaliser sur l'existant

- **Faire fonctionner le "groupe Powernext" et la coopération avec EEX**
- **Gérer nos participations dans EPEX Spot, EPD (puis ECC en 2010) en s'assurant qu'elles atteignent leurs objectifs stratégiques et opérationnels. Cette activité est nouvelle pour Powernext.**
- **Réussir le gaz en France et s'inscrire dans le paysage européen**
- **Honorer nos engagements sur les prestations de service**
- **Sans cesse renforcer nos processus opérationnels**

Préparer l'avenir

- **Afficher notre ambition et clarifier notre positionnement par une nouvelle image de Powernext SA**
- **Communiquer sur notre offre Produits et Services**
- **Réaliser de nouvelles études**
- **Préparer le lancement de nouveaux produits et services, en capitalisant sur notre savoir-faire**
- **Compte tenu des contraintes sur les ratios de services financiers, décider si on filialise ou pas l'activité "dérivés"**

Agenda

- Powernext aujourd'hui
  - Histoire, activités et organisation
  - Gestion des participations
  - L'activité gaz

- Powernext demain
  - Offre et positionnement dans un contexte en mutation
  - Une nouvelle image pour accompagner son développement
  - Etudes en cours ou à venir

Participation dans EPEX Spot

EPEXSPOT
EUROPEAN POWER EXCHANGE

Objectifs opérationnels

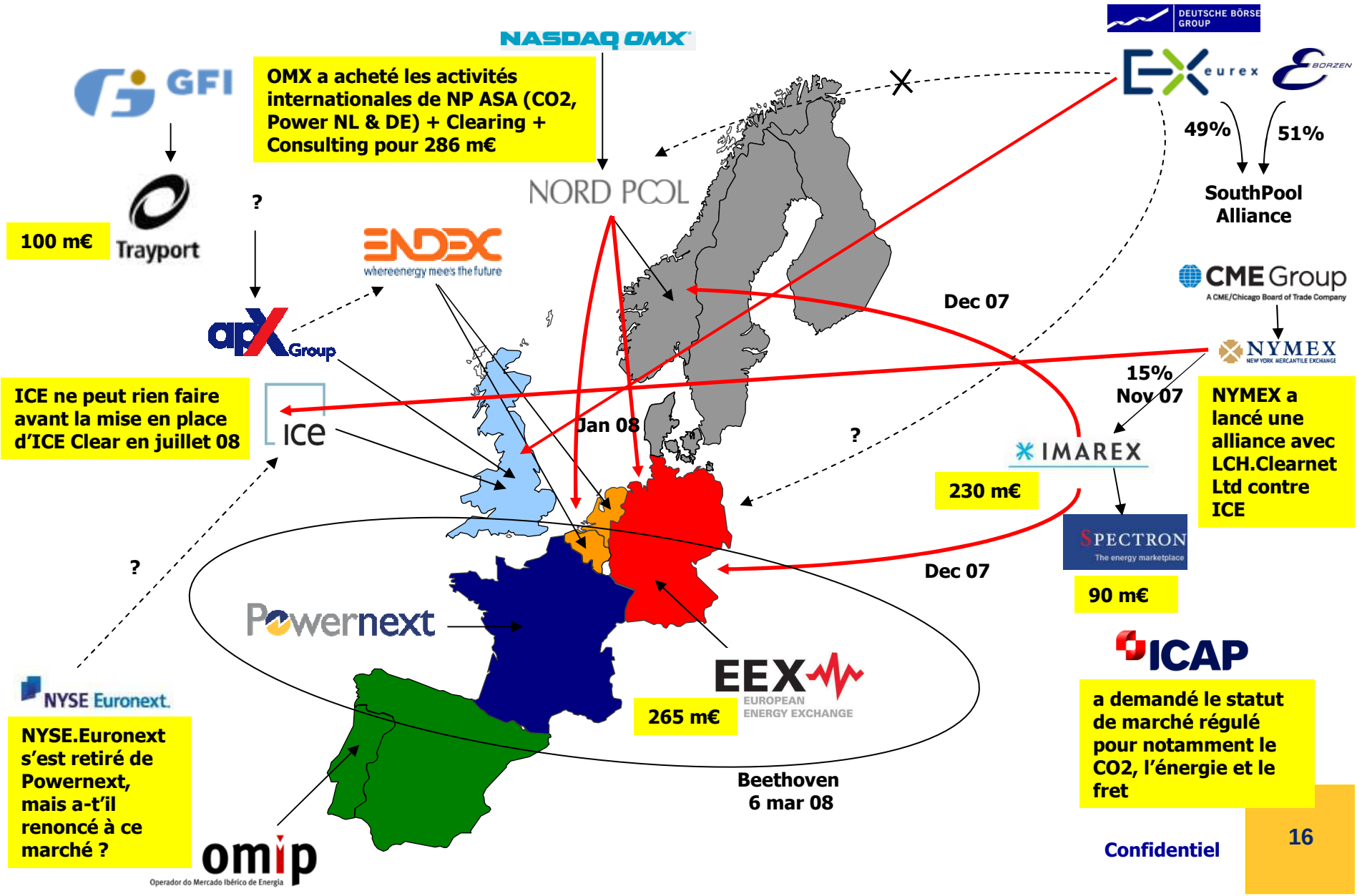
- Réussir le projet de couplage CWE
- Réussir la conception et la mise en service du système NAS
- Poser les jalons d'une internationalisation du coupling
- Intraday couplé
- Développer la liquidité

Objectifs stratégiques

- Réussir l'entrée de Belpex
- Faire d'EPEX la référence en Europe
- Maintenir (ou contrôler) le volume de nos SLAs dans la phase d'extension géographique
- Préserver et développer la rentabilité tout en poursuivant l'extension géographique
- Financement du market coupling

Le paysage dérivés électriques il y a un an*

(* présentation au séminaire stratégie Powernext 2008)



Les évolutions du paysage depuis un an

Peu de changements finalement dans la hiérarchie des bourses

- Les French Futures de Powernext basculent vers EPD le 1er avril 09
- Les initiatives de Nord Pool (Nasdaq OMX Commodities) et Imarex-Spectron en Allemagne sont des échecs
- Les Futures électriques scandinaves appartiennent toujours à Statnett et Svenska Kraftnät
- APX a racheté Endex (montant ?)

La menace des grandes bourses et des brokers (IDB) s'est réduite

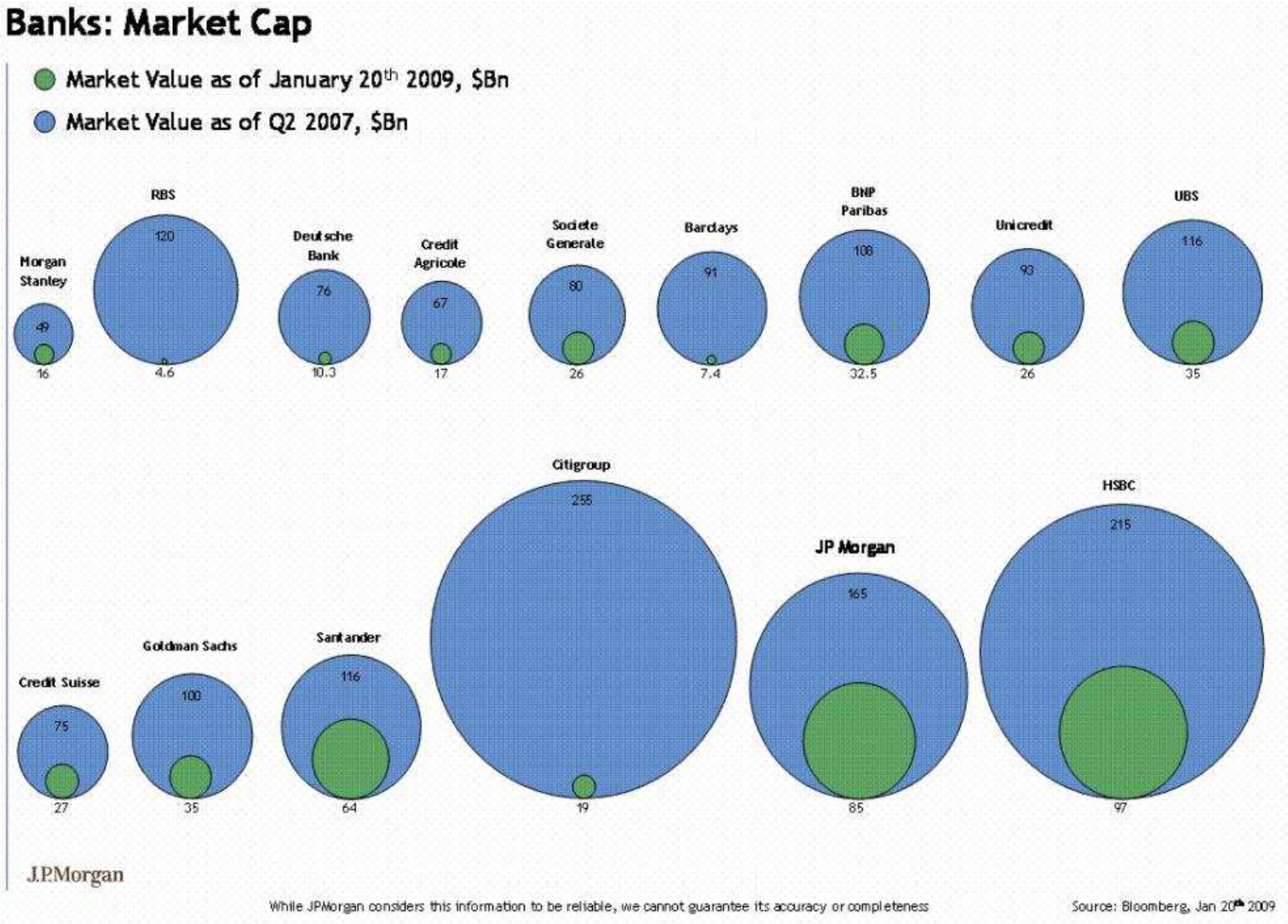
- Avec la crise financière, la capitalisation des bourses et des IDB s'est effondrée
- ICE a lancé ICE Clear mais n'a toujours rien annoncé sur le Power/Gas Europe
- L'initiative du NYMEX (CME Group) avec LCH.Clearnet Ltd contre ICE a capoté
- Eurex a tempéré ses ardeurs sur l'énergie et s'est rapproché d'EEX autour d'EPD
- ICAP est toujours en lice pour devenir un marché régulé et est à la tête d'une coalition de banques pour prendre le contrôle de LCH.Clearnet par ailleurs en discussion avec DTCC
- Trayport (détenu par GFI) n'a jamais aussi bien servi ses clients qu'en 2008 (ICAP, Powernext et TFS ont renouvelé leurs accords)

Une crise financière et économique majeure a surpris tout le monde et réduit la taille des marchés de gros dérivés :

- Financement des appels de marge
- Réduction du risk capital
- Fermeture de certains desks
- Baisse drastique des prix de l'électricité qui pésera sur les utilities

La crise financière

Les banques ne sont plus les piliers des marchés financiers



Participation dans EPD

Objectifs opérationnels

- Réussir le transfert et le développement des FEF
- Etre vigileant sur l'impact sur la liquidité des FEF des mécanismes proposés par la Commission Champsaur
- Réussir le bon fonctionnement d'EPD et d'EPD Paris
- Plan d'action pour le développement des volumes en Allemagne (changement de système ?)
- Contrer les offensives éventuelles des concurrents

Objectifs stratégiques

- Réussir à faire passer des idées sans avoir de prise directe sur le management
- Donner une identité et une existence à cette société
- Stratégie produit et extension géographique
- Stratégie vis-à-vis du market coupling
- Suivre la valeur créée par Eurex et la bonne utilisation du capital apporté par celui-ci

Participation dans ECC

- Powernext obtiendra en 2010 des options d'achat sur des parts d'ECC, au prorata des volumes apportés à ECC en 2007-2008-2009 par rapport à l'activité d'EEX et d'Endex avec ECC sur la même période.
- Ces parts seront donc très limitées (1 à 2%).
- Powernext devra décider s'il souhaite ou pas acheter ces parts.

Objectifs opérationnels

- S'assurer qu'ECC a la connaissance/possibilité de compenser autre chose que l'énergie (électricité, gaz, CO2, charbon)

Objectifs stratégiques

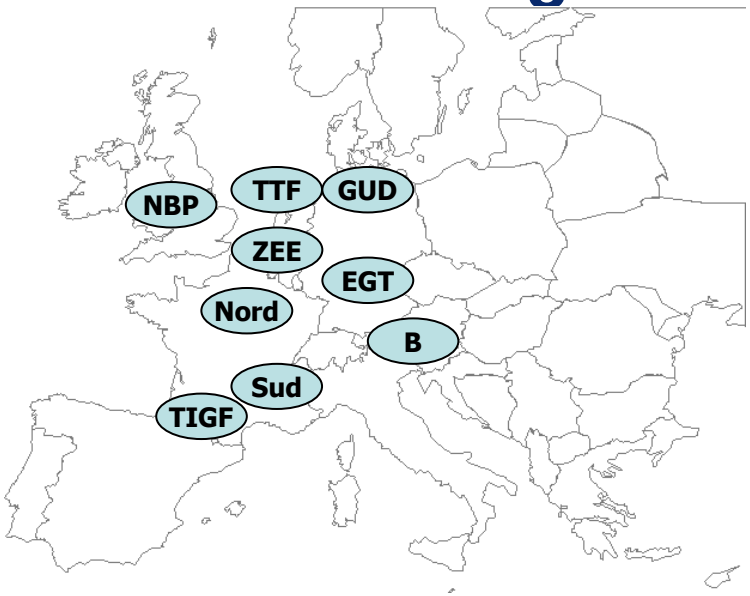
- S'assurer de l'étanchéité avec EEX et Eurex
- Evolution du modèle des clearing houses et de la relation avec les clearing members pour refléter le risque de défaut de ceux-ci

Agenda

- Powernext aujourd'hui
  - Histoire, activités et organisation
  - Gestion des participations
  - L'activité gaz

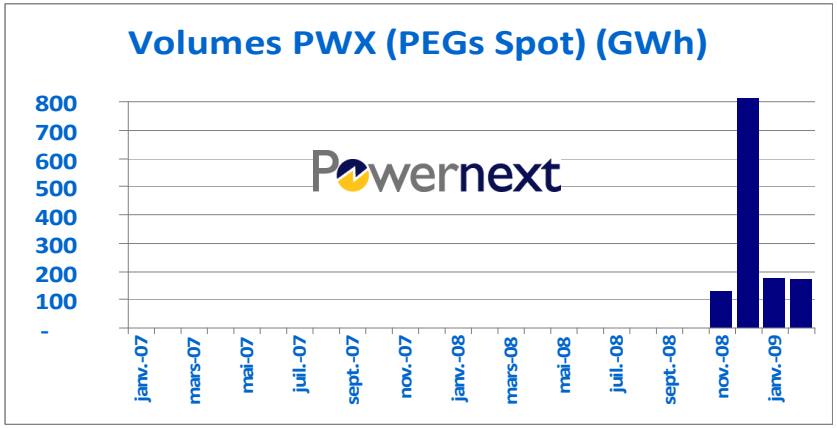
- Powernext demain
  - Offre et positionnement dans un contexte en mutation
  - Une nouvelle image pour accompagner son développement
  - Etudes en cours ou à venir

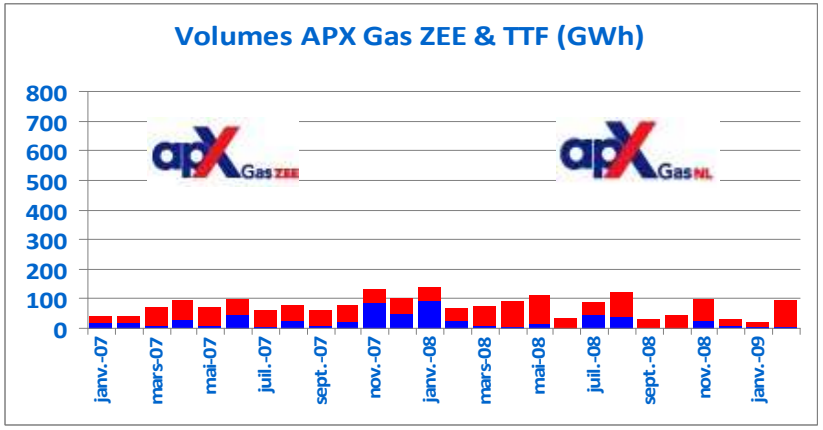
Développement des hubs gaziers en Europe

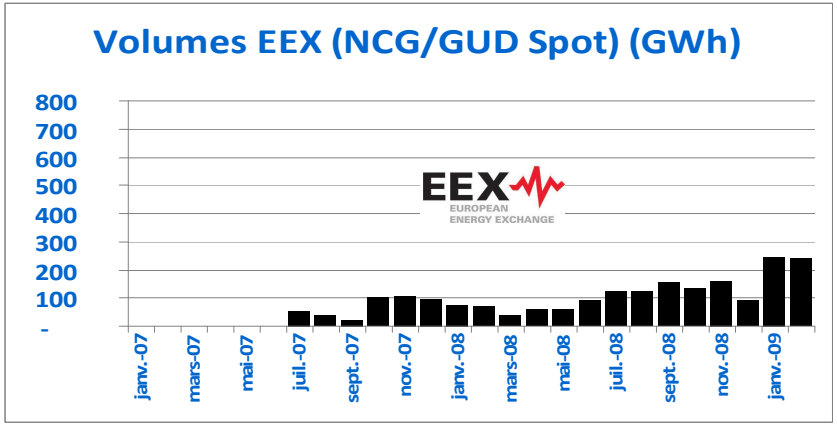


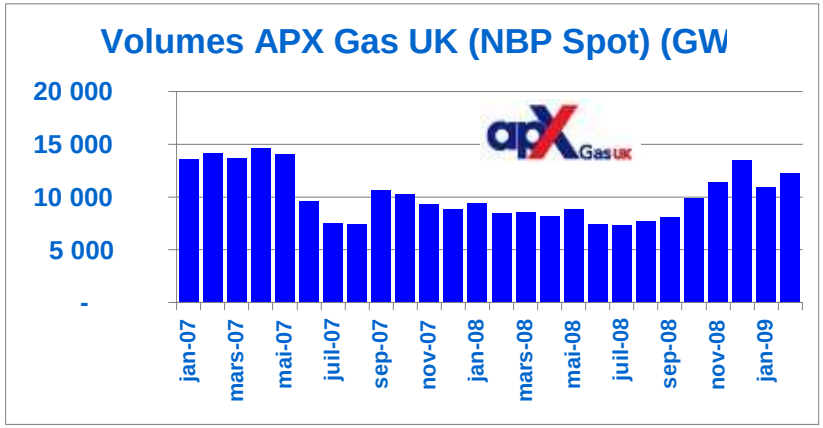
- La liquidité poursuit son développement en Europe dans un contexte de crise économique et de forte baisse de consommation, pesant sur les distributeurs
- La suprématie du NBP est confirmée
- Le TTF a continué à se développer rapidement
- Le trading sur la zone EGT a aussi très fortement augmenté (113 shippers) et la zone a récemment fusionné avec la zone Bayernets (créant NCG)
- La zone Gasunie Deutschland (ex BEB) va de façon surprenante fusionner avec Ontras et Wingas créant une zone encore plus vaste que NCG (Gasunie gère le TTF via GTS)
- Zeebrugge est toujours en perte de vitesse
- Baumgarten a montré ses grosses lacunes pendant la crise russo-ukrainienne (qui pourrait réapparaître)
- Les PEGs se développent mais il n'y a pas encore eu d'effet *1er janvier 2009*
- La fragmentation en 3 zones demeure un handicap au niveau européen.

Développement des bourses du gaz spot



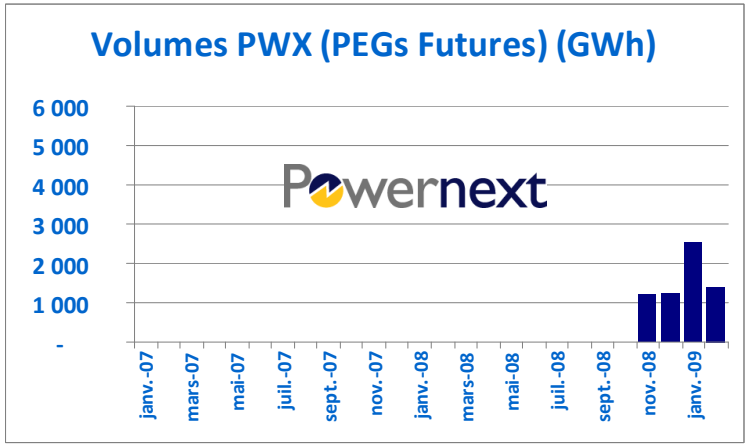


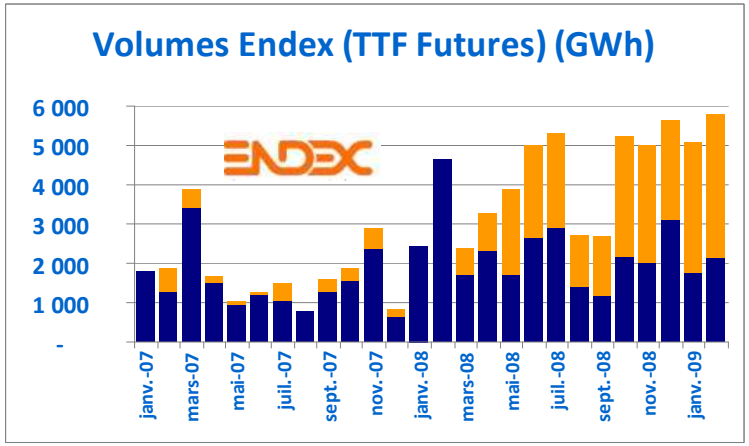


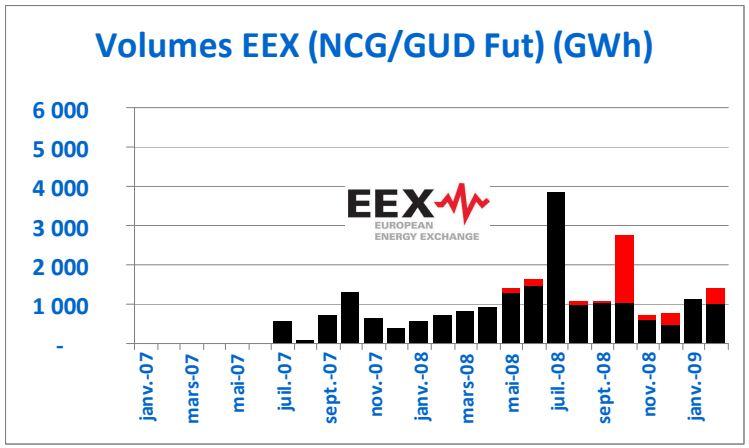


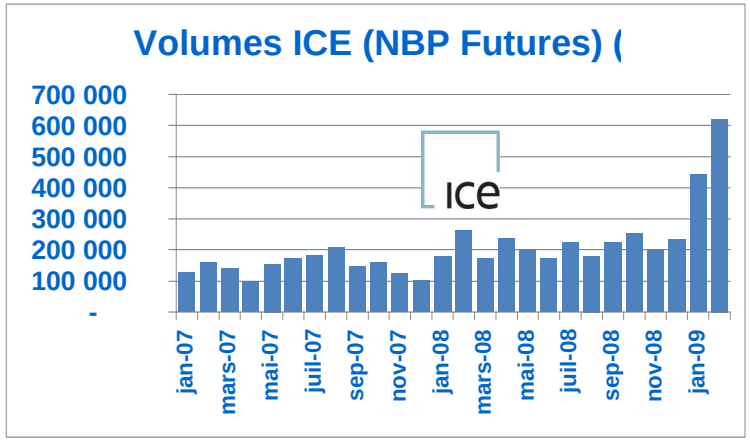
- Avec 3 mois d'existence et 12 membres sur le spot, Powernext dépasse APX sur le continent (Zee et TTF ouverts en 2005) et se place au niveau d'EEX gas (60 membres) qui décolle lentement
- APX UK Spot (ex EnMo) est de loin la plus liquide

Développement des bourses du gaz futures





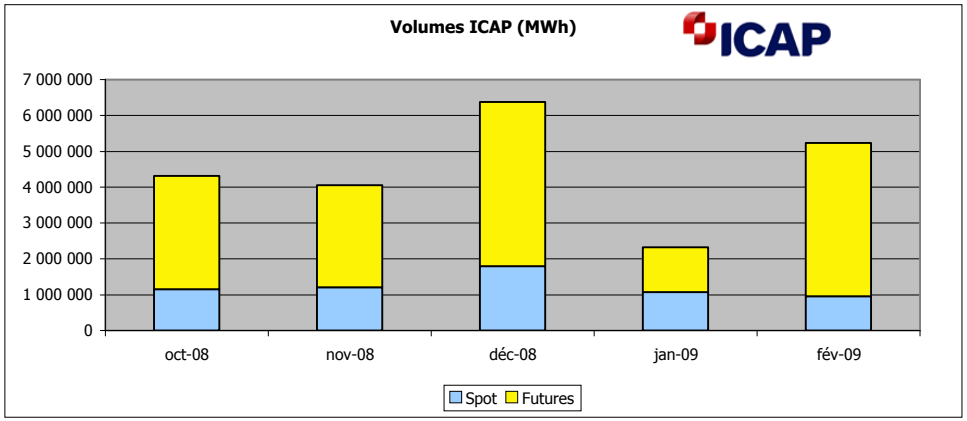


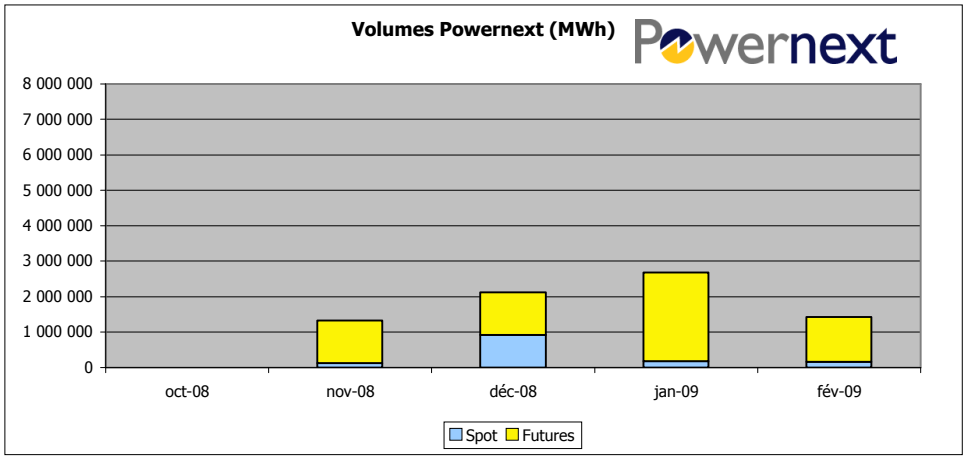


- **Powernext est légèrement en dessous d'Endex Futures (dominé par l'OTC Clearing) et au-dessus d'EEX qui stagne depuis son lancement**
- **ICE est loin devant avec deux mois fulgurants en janvier et février 2009**

Part de marché de Powernext

- 3 courtiers sont présents sur la France (Spectron, ICAP et GFI) et leurs volumes ne sont pas disponibles
- A partir d'une extrapolation des volumes d'ICAP (qui représenterait 2/3 des volumes gaz échangés chez les courtiers en France) on peut estimer la part de marché de Powernext sur le marché de gros





	Spot	Futures
nov-08	7%	22%
déc-08	25%	15%
janv-09	10%	57%
févr-09	10%	16%

Estimation de la part de marché de Powernext Gas

Analyse du développement de Powernext Gas

- Les membres existants apprécient notre service et notre approche qu'ils préfèrent à ceux des autres bourses (Endex est apprécié pour l'OTC Clearing)
- La période de Noël puis la crise russo-ukrainienne (qui pourrait recommencer) ont éparpillé les acteurs, de retour depuis fin février sur la plateforme
- Segment Spot :
  - Après un démarrage très fort, les volumes ont baissé et se sont stabilisés. Les volumes initiaux étaient largement dûs à quelques acteurs ce qui n'était pas pérenne. La situation actuelle correspond davantage à un marché naissant.
  - Un certain nombre d'acteurs physiques ne sont pas encore membres
  - Une grande partie des opérations sont effectuées en spreads (que Powernext n'offre pas) et la concurrence des brokers est féroce
- Segment Futures :
  - En janvier, Powernext a réalisé un très bon mois mais la liquidité, même chez les brokers, reste faible
- Une forte présence commerciale au quotidien (animation de marché) est nécessaire pour faire face aux brokers
- Le soutien des market makers devra être exemplaire tout au long 2009 pour permettre à Powernext d'aller chercher le second cercle de liquidité
- Les marges de progression sont encore importantes

Membership Powernext Gas

- Le recrutement de nouveaux membres n'est pas simple en ce moment :
  - Réductions budgétaires pour nouveaux hubs / traders / bourses
  - Réduction drastique du nombre d'acteurs bancaires potentiels
  - Le processus de fusion sans précédents entre utilities réduit le nombre d'acteurs et rend difficile l'avancement de certains dossiers (processus de décision complexes, rôles des entités fusionnées indéterminés et politisés)

- Malgré cela Powernext est en contact avec l'ensemble des shippers de GRTgaz/TIGF et le *pipe* est bien rempli (StatoilHydro, Altergaz, Exxon, Rhodia, E.ON, BP sont proches de conclure et une dizaine d'autres sont en cours)

Evolutions du système gazier français

- Dans le cadre de la “Concertation Gaz” sous la houlette de la CRE, plusieurs sujets sont en discussion pouvant impacter la liquidité du marché de gros :
  - Convergence bourse / Balancing GRTgaz
  - Evolution du système d’équilibrage pour les CCCG
  - Evolution de la structure contractuelle du réseau

- Attribution de capacité Nord/Sud à un grand nombre d’acteurs en janvier 2009
- Mise en service de capsquare (GRTgaz/Fluxys) en janvier 2009
- Succès de l’open season avec Fluxys
- Préparation de l’open season avec l’Espagne (GRTgaz et TIGF)

- Nouveau retard sur la mise en service de Fos Cavaou
- La baisse de la consommation de gaz/électricité fait peser une incertitude sur la construction des terminaux méthaniers (qui demeurent néanmoins une incertitude au gaz russe) et la construction de certaines CCCG
- La maintien des tarifs règlementés est toujours un frein à l’arrivée de nouveaux acteurs

Extension du service Powernext Gas

Evolution du service France

- Lancement de l'indice Powernext Gas Spot DAP pour la zone Sud
- Développer la visibilité et l'usage de nos références de prix
- Projet avec GRTgaz sur la convergence bourse/équilibrage
- Contrat Front Month sur la zone Sud après le lancement de Fos Cavaou (repoussé à Q3)
- Produits jours, semaines et BOM
- Produits spreads géographiques
- OTC Clearing lorsque la liquidité sera suffisamment établie
- Autres prestations de services (marchés secondaires ?)

Stratégie européenne

- Powernext doit accroître son champ d'action pour conforter sa position sur le gaz en Europe et répondre aux sollicitations des clients
- Participation aux groupes de travail (EFET, Forum de Madrid, ERGEEG, Europex…)
- Lancement de nouveaux hubs à l'étranger (seul ou en partenariat) ?

Une bourse européenne du gaz ?

Est-ce la demande des acteurs ?

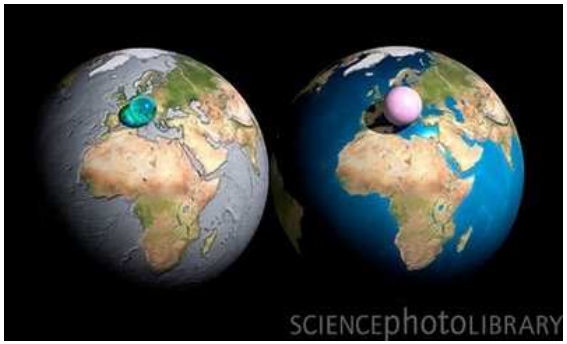
Les bourses continentales ont-elles réalisé leurs *homeworks* ?

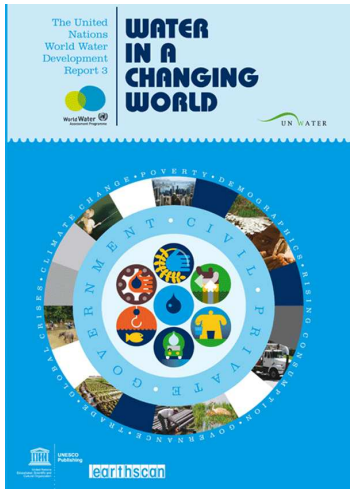
Agenda

- Powernext aujourd'hui
  - Histoire, activités et organisation
  - Gestion des participations
  - L'activité gaz
- Powernext demain
  - Offre et positionnement dans un contexte en mutation
  - Une nouvelle image pour accompagner son développement
  - Etudes en cours ou à venir

Water for Energy, Energy for Water

- Les ressources en eau s'épuisent (cf. rapport ONU/UNESCO publié en mars 2009) faisant apparaître de nouvelles contraintes auparavant insoupçonnées
- Dans de nombreuses régions, les besoins en eau et en énergie sont déjà en concurrence:
  - En Californie, la construction d'usines de désalinisation nécessiterait de nouvelles centrales elles-mêmes consommatrices en eau
  - Une transition massive du pétrole vers les biofuels ou les voitures électriques serait également impossible (1 litre de carburant vert = 2500 litres d'eau)
- La contrainte « eau » est très mal gérée au sein du US Department of Energy
- Sans véritable « prix de marché de l'eau », il est difficile d'avoir une politique eau/énergie cohérente aux Etats-Unis et dans le monde





De nouvelles contraintes, de nouveaux marchés

- L'empreinte croissante de l'humanité sur les ressources de la planète va créer des contraintes et des arbitrages entre de nombreux secteurs de l'économie
- Les ***next markets*** basés sur l'*étalon vert* aideront à coordonner la gestion de ces ressources rares pour faciliter la transition vers une économie de cycle

Météo, CO_2, NOx, Sox…

Air

Eau

Energie

Gaz
Pétrole
Charbon
Nucléaire
Charbon
Hydro
Solaire
Transport
…

Terre

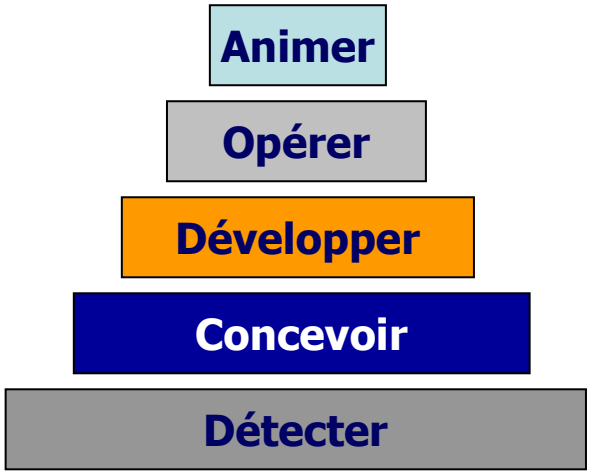
Biofuels, Minerais, Agriculture, Elevage, Déchets, Terrains…

Préparer l'avenir de Powernext

- **Dans un contexte en mutation offrant de nouvelles contraintes et de nouvelles opportunités**
  - Crise environnementale et des ressources
  - Crise financière et économique
  - Concurrence et coopétition
  - Rôle croissant de la société civile
  - Un nouveau rôle à imaginer pour les « marchés » et les « bourses »
- **… Powernext doit s'inscrire dans les tendances lourdes**
  - MIFID
  - Grenelle de l'environnement
  - Paquet énergie climat
  - Maîtrise de la demande et réseaux intelligents
  - Dérégulation de nouveaux secteurs (agriculture, transport…)
- **… en capitalisant sur son savoir faire et sa base de clients et de partenaires existants**
- **… et en se montrant ouvert aux sollicitations dans d'autres secteurs**

Savoir faire et expertise de Powernext

- Le savoir-faire de Powernext se situe au niveau de la création de marchés et de services



- <u>Expertises particulières</u> : marchés continus, animation de marché, chaîne dérivés, enchères, maîtrise de Trayport, algorithmes de matching, marchés « politiques »
- Cette expertise est reconnue dans l'énergie mais est transposable en dehors de ce secteur dans les *next markets*, seul ou en partenariat

Quels modes de partenariats envisageables ?

- Selon le marché, Powernext peut:
  - Opérer et développer le marché en propre (cf. Powernext Gas)
  - Opérer le marché pour une société de commercialisation tierce (cf. ECX et ICE)
  - Développer et maintenir les outils de marché pour une autre bourse (cf. BlueNext)
- Ces approches peuvent minimiser les risques financiers pour pénétrer de nouveaux marchés, mais réduisent aussi l'*upside*
- Selon le partenaire, Powernext peut aussi négocier un "success fees" (cf. SAPRI) en fonction du volume ou des parts dans une JV
- Les partenaires potentiels doivent être choisis attentivement

	Powernext Gas	ECX/ICE	BlueNext
Etude du secteur et des partenariats	✓		
Définition du produit	✓		
Juridique et régulation	✓	✓	
Gestion de projets	✓	✓	
MOA / Développement IT / MOE	✓	✓	✓
Opération IT	✓	✓	✓
Opération fonctionnelle	✓	✓	
Membership	✓	✓	
Commercial	✓		

Proposition d'offre de « Powernext 2.0 »

Afin de se positionner sur les *next markets*, Powernext pourrait proposer :

- **Des marchés développés en propre**
- **Des services de marché pour des bourses tierces**
- **Des services périphériques pour accompagner le développement des *next markets***

Agenda

- Powernext aujourd'hui
  - Histoire, activités et organisation
  - Gestion des participations
  - L'activité gaz
- Powernext demain
  - Offre et positionnement dans un contexte en mutation
  - Une nouvelle image pour accompagner son développement
  - Etudes en cours ou à venir

Pourquoi une nouvelle image ?

- **Powernext est à l'orée d'une nouvelle phase de son histoire, ce qui justifie une nouvelle image**

- **Nécessité de rendre plus lisible la marque, le positionnement et l'ambition de Powernext après la cession du CO_2 et les opérations avec EEX**

- **Nécessité de se démarquer d'Euronext en utilisant une typo moderne et sobre, des couleurs en rapport avec nos valeurs, sans non plus couper les bases avec notre histoire**

Powernext

euronext

- **L'ancienne baseline "The French Energy Exchange" n'est plus adaptée**

- **Capitaliser sur la marque Powernext tout en signifiant notre ambition au-delà de l'électricité et de la France via une nouvelle baseline illustrant notre offre : "Powering the next markets "**

- **Cette baseline éclairera nos clients et incitera de nouveaux partenaires à faire appel à Powernext**

Nouveau Logo*

*rassurez-vous… à moindres frais !

Le logo sera présenté le jour du Comité

Agenda

- Powernext aujourd'hui
  - Histoire, activités et organisation
  - Gestion des participations
  - L'activité gaz
- Powernext demain
  - Offre et positionnement dans un contexte en mutation
  - Une nouvelle image pour accompagner son développement
  - Etudes en cours ou à venir

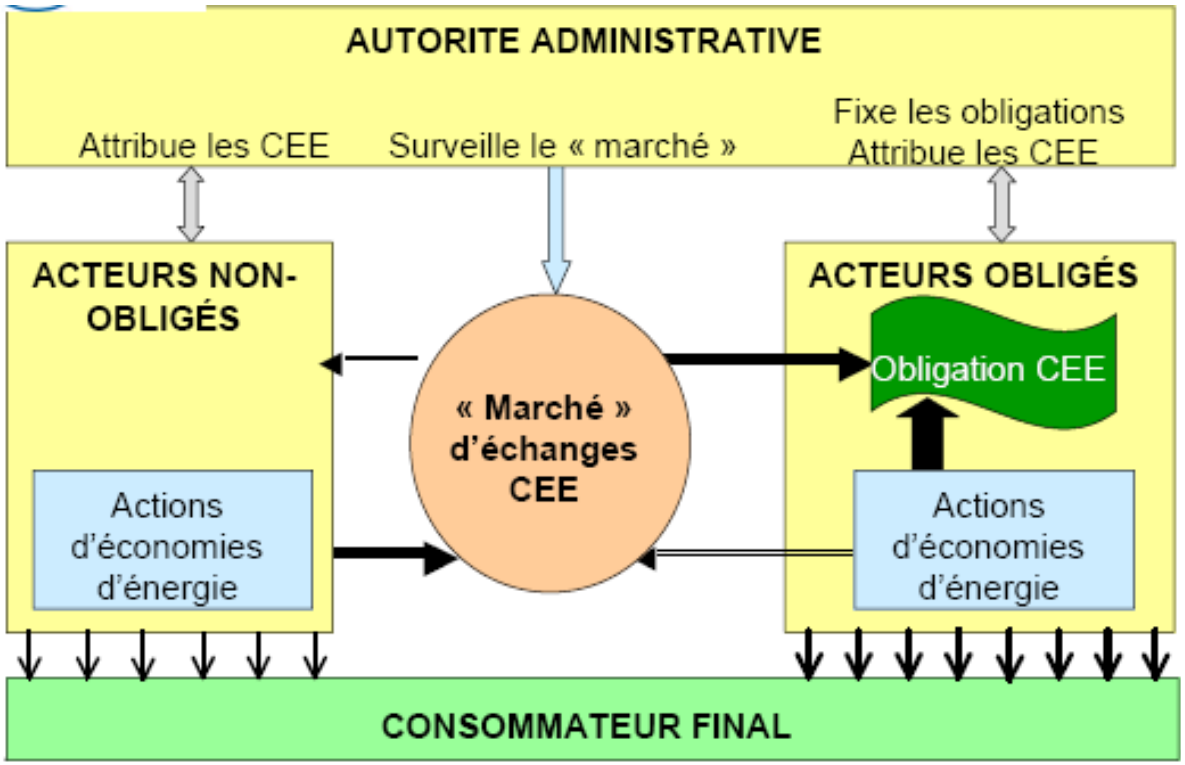
Etudes en cours

Depuis le début de l'année 2009, Powernext a commencé à défricher un certain nombre d'études sur lequel Powernext a été sollicité et pouvant présenter un intérêt

- **Le cadre des études suivantes est briévement présenté**
  - **Des marchés éventuels en propre**
    - **Certificats d'économie d'énergie**
    - **Certificats verts**
    - **Biomasse (wood pellets)**
  - **Des marchés en partenariats ou en prestation de service**
    - **European Milk Exchange (EUMIX)**
    - **European Petroleum Exchange (EPX)**
    - **Partenariat avec Trayport**
- **D'autres études sont en cours ou envisagées**
- **Chaque étude donnera lieu, si elle est concluante, à la présentation d'un modèle de marché et d'un business plan au CA de Powernext**
- **Powernext attend un premier retour informel sur la pertinence de ces études au Comité de la Stratégie**

Certificats d'économie d'énergie 1/3

- **Le mécanisme de CEE (ou certificats blancs) est en place depuis 2005 en France (loi POPE)**
- **Des sociétés (les "obligés", acteurs commercialisant de l'électricité, du gaz, du fioul et du GPL) ont obligation d'atteindre un certain objectif de CEE par période, et peuvent pour cela:**
  - **mener des actions d'économie d'énergie auprès de leurs clients et obtenir les certificats auprès des DRIRE,**
  - **acquérir ces CEE auprès d'autres acteurs (obligés ou non),**
  - **payer, en fin de période, une pénalité libératoire.**



Certificats d'économie d'énergie 2/3

- La 1ère période se termine en juin 2009
- L'obligation totale est de 54 TWh cumac, représentant un risque de pénalité (fixée à 20 €/MWh cumac) pour les obligés de 1 milliard d'€

- Des transactions bilatérales ont été effectuées pour un volume faible (2 TWh cumac)

- La 2ème période (de 3 ans) pourrait se différencier par:
  - une pression supplémentaire sur les obligés (augmentation significatives des objectifs)
  - l'arrivée de nouveaux obligés (distributeurs de carburants)

- Les modalités de cette 2ème période sont en cours de finalisation dans le cadre du texte "Grenelle 2", actuellement en discussion au parlement

Certificats d'économie d'énergie 3/3

- La nécessité d'un marché organisé des CEE pourrait être un moyen
  - pour les obligés "courts", de remplir leurs obligations
  - pour les obligés "longs", de valoriser leurs certificats
  - pour tous, de bénéficier des avantages d'une bourse:
    - découverte d'un prix et transparence
    - accès et traitement non discriminatoire
    - straight-through processing des transactions
    - suppression du risque de contrepartie

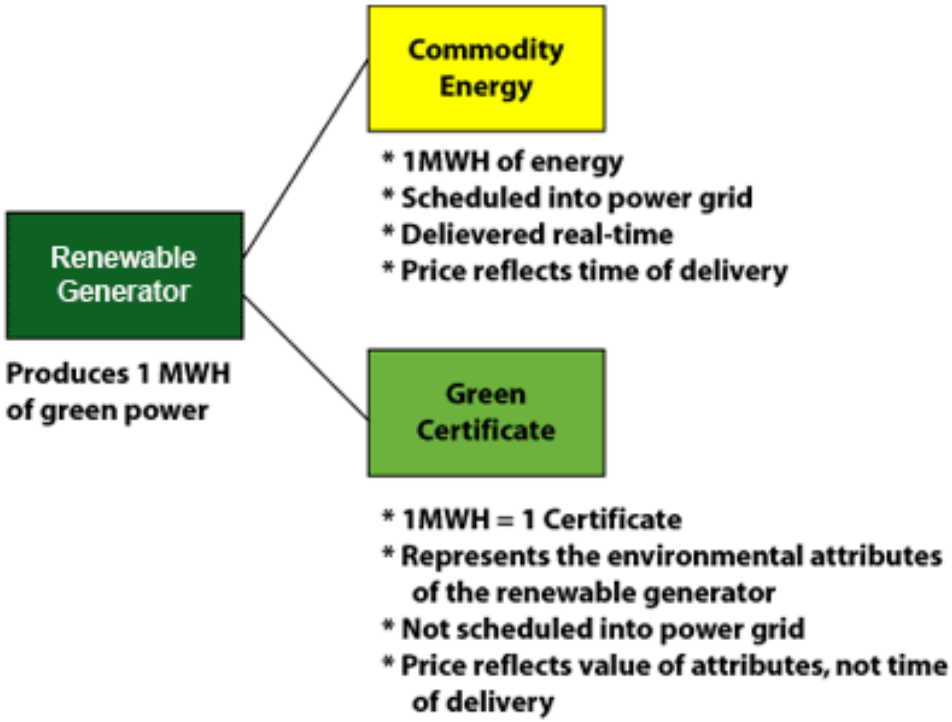
- Dans ce contexte, Powernext pourrait offrir des services de bourse
  - dans le prolongement de ses activités historiques
    - secteur de l'énergie
    - acteurs déjà connus
  - en apportant une valeur ajoutée importante
  - s'inscrivant dans la durée et les tendances lourdes
    - gestion de la demande énergétique
    - efficacité énergétique
  - tout en se positionnant comme un des acteurs du Grenelle de l'Environnement

- Cette initiative porterait cependant un certain nombre de risques
  - incertitudes réglementaires autour la 2ème période (taille du marché)
  - forte concentration des objectifs sur certains acteurs
  - processus archaïque d'enregistrement des transactions au registre
  - internationalisation difficile de ce marché, de par sa nature

Certificats verts et garanties d'origine 1/2

- Les CV ou GoO permettent de certifier le caractère renouvelable d'une production d'électricité
- Un producteur renouvelabe peut produire son éléctricité et l'injecter sur le réseau, et voir sa production labellisée "verte" par un certificat vert ou une garantie d'origine, délivré par un organisme

- Ce certificat est un instrument librement négociable et peut donc être vendu par exemple à un distributeur qui propose à ses clients de l'énergie verte, mais n'a pas de production verte.



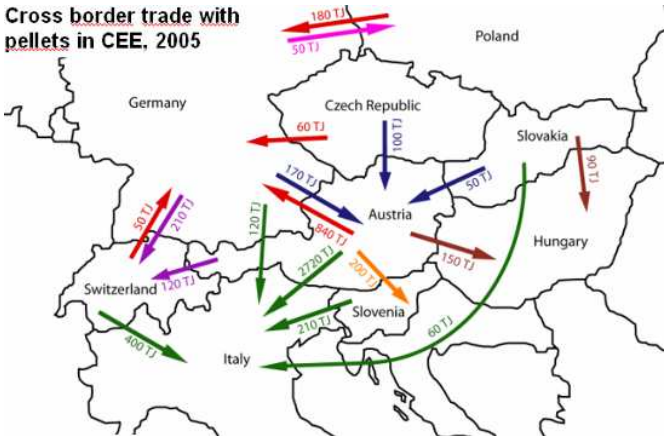
Certificats verts et garanties d'origine 2/2

- **Les opportunités pour Powernext sont limitées pour la France**
  - **pas d'obligation sur les acteurs de produire ou de vendre X% d'énergie verte (contrairement à la Belgique ou à l'Italie)**
  - **mécanisme incitatif d'obligation d'achat du renouvelable à tarifs fixes par les acteurs historiques plutot que des mécanismes de marché**

- **Cependant, des opportunités internationales existent**
  - **marchés nationaux hors France (seul ou en prestation de services)**
  - **marché européen ?**

Biomasse: les granulés de bois (wood pellets) 1/2

- **Powernext a été contacté en Novembre 2008 par un expert du secteur, John Blayney (CEO Bioxchange), qui souhaitait mettre en place un marché organisé pour la biomasse. Il ne disposait ni de l'infrastructure, ni du savoir-faire, ni des fonds nécessaires.**
- **Le granulé de bois est la forme la plus échangée de Biomasse.**
- **Production mondiale de pellets: 12 millions de tonnes en 2008**



- **Un marché européen en forte expansion soutenue par l'arrivée des producteurs d'électricité ("co-firing" charbon + pellets) et la demande domestique**
- **« Co-firing » : conséquence directe du cadre réglementaire favorable dans certains pays qui proposent des incitations financières (Certificats verts en Belgique, ROC au UK).**

Biomasse: les granulés de bois (wood pellets) 2/2

- **Les besoins des acteurs:**
  - **Tous les acteurs rencontrés demandent d'avantage de transparence**
  - **Une référence de prix qui reflète les échanges "physiques"**
  - **Un accès aux producteurs**
  - **Des garanties: les producteurs sont peu fiables**

- **Powernext pourrait mettre en place un indice des transactions "physiques", un marché spot ou bien à terme**
  - **D'autres initiatives sont déjà en cours**
  - **Liquidité insuffisante pour l'instant pour un marché à terme**

- **Les risques**
  - **Un marché dont le sous-jacent est limité**
  - **Une production fragmentée, peu capitalisée et peu fiable**
  - **Un déséquilibre entre acheteurs et vendeurs**
  - **Un besoin de standardisation**
  - **La gestion de la livraison physique (si livraison physique)**
  - **Les contraintes techniques (poussière, humidité)**
  - **Risque de changement du cadre réglementaire**
  - **Limitation des zones capables de produire des wood pellets sans gêner l'agriculture ou l'industrie du papier/carton**

EUMIX

- Dans un contexte de libéralisation, le marché du lait a connu une extraordinaire volatilité ces dernières années et le besoin d'outils de couverture est manifeste
- EUMIX (European Milk Exchange) est une société commerciale incorporée aux Pays-bas qui a étudié l'opportunité de créer un marché européen du lait et des produits laitiers (poudre, beurre)
- Climate Exchange Plc (maison mère d'ECX et du CCX, listé au AIM à Londres) a racheté la majeure partie des parts d'EUMIX et recherche une bourse à qui adosser les contrats

- Climate Exchange Plc s'est tourné vers Powernext
- Afin d'éviter l'écueil de la coopération avec ICE, Climate Exchange Plc propose à Powernext de rentrer au capital d'EUMIX (actions gratuites normalement) et Powernext serait aussi rémunéré en SLA
- Le capital initial serait apporté par des investisseurs exterieurs
- Le produit est standard (contrats futures cash settlés) et ne semble pas comporter de difficultés particulières pour Powernext
- Si le CA de Powernext, donne son aval, Powernext poursuivra l'étude de faisabilité et présentera un business plan et un projet d'accord de partenariat

Le business des fermes laitières aux Etats-Unis

- **Certaines grandes fermes laitières aux Etats-Unis sont des acteurs des marchés agricoles et des marchés de l'énergie, illustrant bien le couplage entre les *next markets***

Production d'électricité à partir de la chaleur des déchets

Biogaz vendu à l'opérateur de gaz

Viande (prix couvert sur le CME)

Déméthanisation : certificat EPA vendu sur CCX

Lait (prix couvert sur le CME)

European Petroleum Exchange

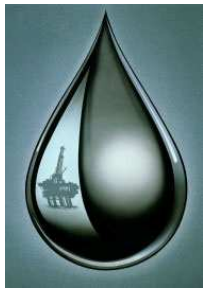
EUROPEAN PETROLEUM EXCHANGE

- EPX est une société basée en Belgique qui souhaite lancer en Q1 2010 une bourse de dérivés pétroliers cotés en Euros

- Cette société va lancer fin mars un appel d'offre couvrant le développement, la maintenance et les opérations (technique et fonctionnelle) sur 5 ans minimum d'un système de négociation pour ses marchés dérivés

- Powernext va répondre à cet appel d'offre, en collaboration avec Trayport

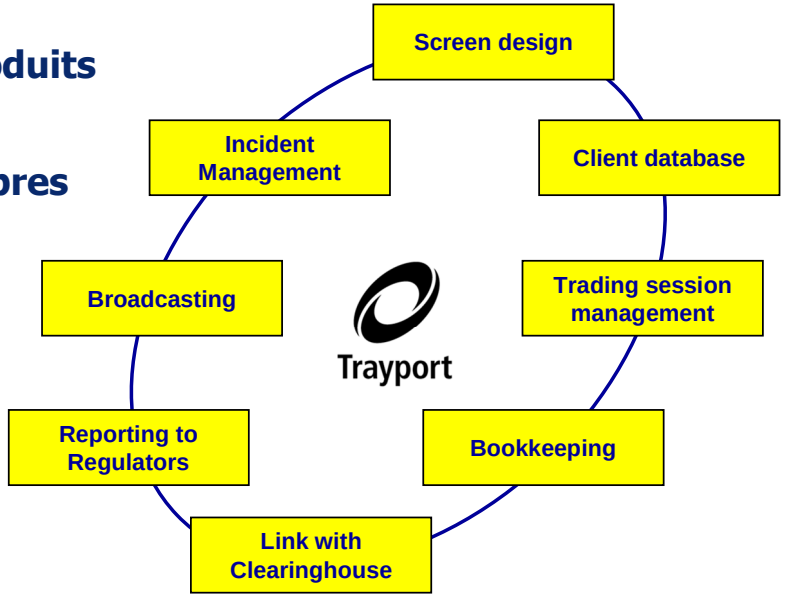
- Cette opportunité permet à Powernext de :
  - proposer son offre de service de développement, maintenance et opérations (technique et fonctionnelle) de systèmes de marchés dérivés, déjà proposée dans le cadre de la prestation Bluenext
  - réutiliser et adapter son infrastructure actuelle dans le cadre de prestations (transformation de centres de coûts en centres de profits)
  - bâtir un partenariat avec Trayport (collaboration sur une offre commune dédiée à des bourses tierces), déjà testé l'an dernier avec le Baltic Exchange



- Par ailleurs, si l'offre de Trayport/Powernext est retenue, la relation entre Powernext et EPX pourrait aller plus loin qu'une prestation de service

Partenariat avec Trayport 1/2

- **Depuis 5 ans, Powernext a bâti des services de bourse autour d'une architecture logicielle et matérielle efficace intégrant la technologie Trayport :**

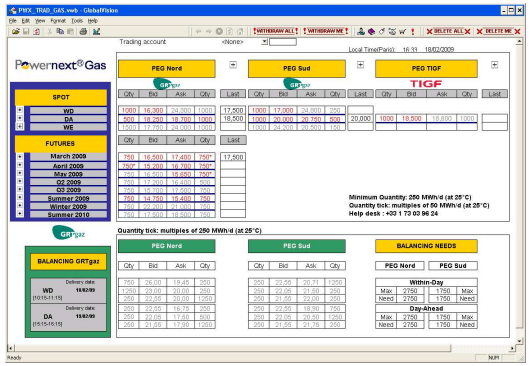


- **Création et lancement de nouveaux produits**
- **Configuration d'écrans de trading**
- **Déploiement d'écrans auprès des membres**
- **Gestion de bases de données**
  - **clients**
  - **produits**
  - **transactions**
- **Gestion des séances**
  - **supervision hardware and software**
  - **hotline avec les traders**
  - **gestion des incidents**
  - **procedures de fallback (fax, téléphone…)**
- **Transmission des transactions à la chambre de compensation et gestion des confirmations (expérience avec 3 systèmes différents)**
- **Reporting aux différentes autorités de régulation**
- **Plan de Continuité d'Activité et site de back-up**
- **Diffusion en temps réel de données de marché auprès des principales agences (Bloomberg, Thomson-Reuters, …)**

Partenariat avec Trayport 2/2

- Powernext et Trayport ont la capacité de proposer une offre commune de service à des bourses tierces
- Cette offre mettrait à profit les bonnes relations des deux sociétés, ainsi que l'expertise de Powernext sur son coeur de métier et sur sa connaissance des systèmes Trayport.

- Trayport focalise ses actions commerciales sur les bourses de rang 2 ou 3
- Ces bourses veulent éviter des investissements trop importants et doivent pour cela acquérir:
  - un système de trading
  - un service de hosting et de maintenance du système
  - un service d'opérations techniques
  - un service d'opérations fonctionnelles



- L'offre aux bourses tierces répond à cette attente:
  - Trayport fournit le système de trading
  - Powernext fournit les autres services

- Cette offre va être testée dans le cadre de l'appel d'offre d'EPX
- Si cette offre est retenue, d'autres opportunités pourraient être considérées

Etudes en cours ou à venir

- Viande
- Fret ferroviaire
- Fret maritime
- Minerai de fer
- Silicium
- Uranium ?
- Météo
- Accompagnement d'EPEX Spot sur d'autres hubs
- Conseil
- Autres Services ?
  - VPP
  - Enchères de capacité
  - Marchés secondaires de capacité