

Fusion de sociétés et services publics

Le défi SIRUN:

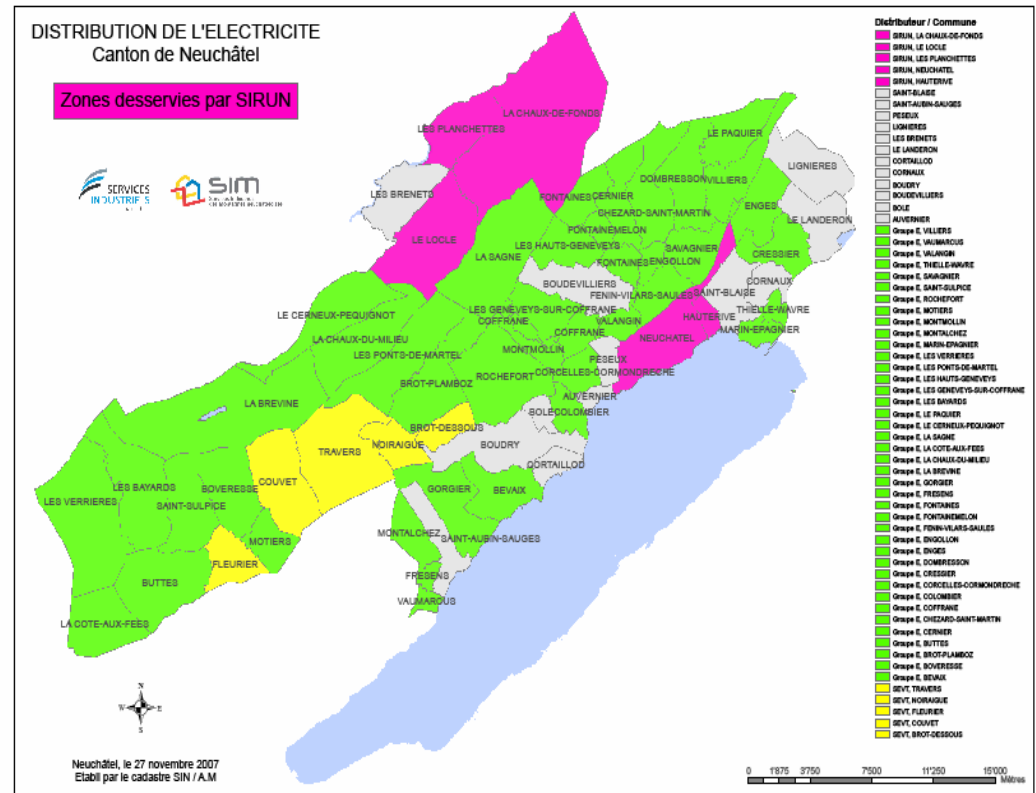
fusion de SIM SA, Services
industriels de Neuchâtel et GANSA

Un environnement en mutation

- Energie:
 - Ouverture des marchés électrique et gazier en marche
 - Pression sur les prix et donc sur les marges (y c. sur timbre)
 - Complexité technique
 - Complexité administrative
- Politique cantonale:
 - La dynamique du Réseau Urbain Neuchâtelois (RUN)

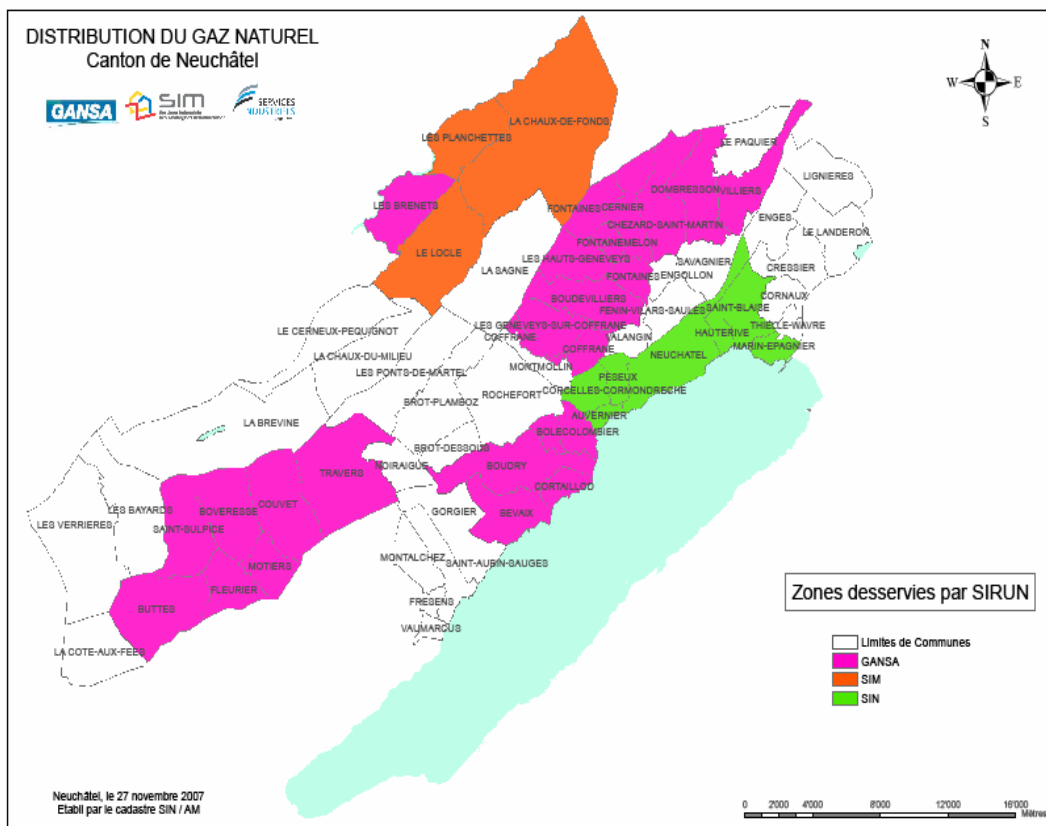
La distribution électrique neuchâteloise

- Une mosaïque
 - SIM SA
 - SIN
 - Groupe E
 - Distributeurs locaux
- Une concurrence:
 - rachat de réseaux
 - vente énergie



La distribution neuchâteloise de gaz

- Le canton subdivisé en 3 zones:
 - SIM SA
 - SIN
 - GANSA
 - Distributeur
 - Transporteur
 - En difficulté



Les défis des distributeurs

- Achats à prix compétitifs
 - quantité
- Gain en efficacité
 - Gains d'échelle
 - Suppression des doublons
- Pérennité des installations
 - Cash flow suffisant
- Prix de vente énergie = marché
- Gestion des risques financiers de l'activité commerciale

Objectifs politiques

- Maintien de la propriété et du pouvoir de décision en main des villes et des communes neuchâtelaises (service public) = non négociable
- Maintien des emplois (directs et indirects) dans la région (=/= EEF / ENSA)
- Valorisation des productions locales renouvelables
- Assainissement de GANSA

Objectifs financiers

- Rentabilité élevée
 - Dividende 5% - 6%
- Stabilisation des revenus des propriétaires
 - Taxe utilisation domaine public de 1,4 ct/kWh
- Stratégie:
 - Solution multiénergie régionale (E, gaz, eau CAD)
 - = répartition coûts fixes sur un max de clients
 - = renforcement synergies dans l'exploitation des réseaux
 - = opportunité de solutions novatrices (combinaisons de sources énergétiques)
- Élimination d'un échelon de distribution (GANSA)

Moyen

Une SA de droit privé multiénergie à capitaux publics

(la fusion par combinaison nécessite préalablement alors la transformation des SIN en établissement de droit public)

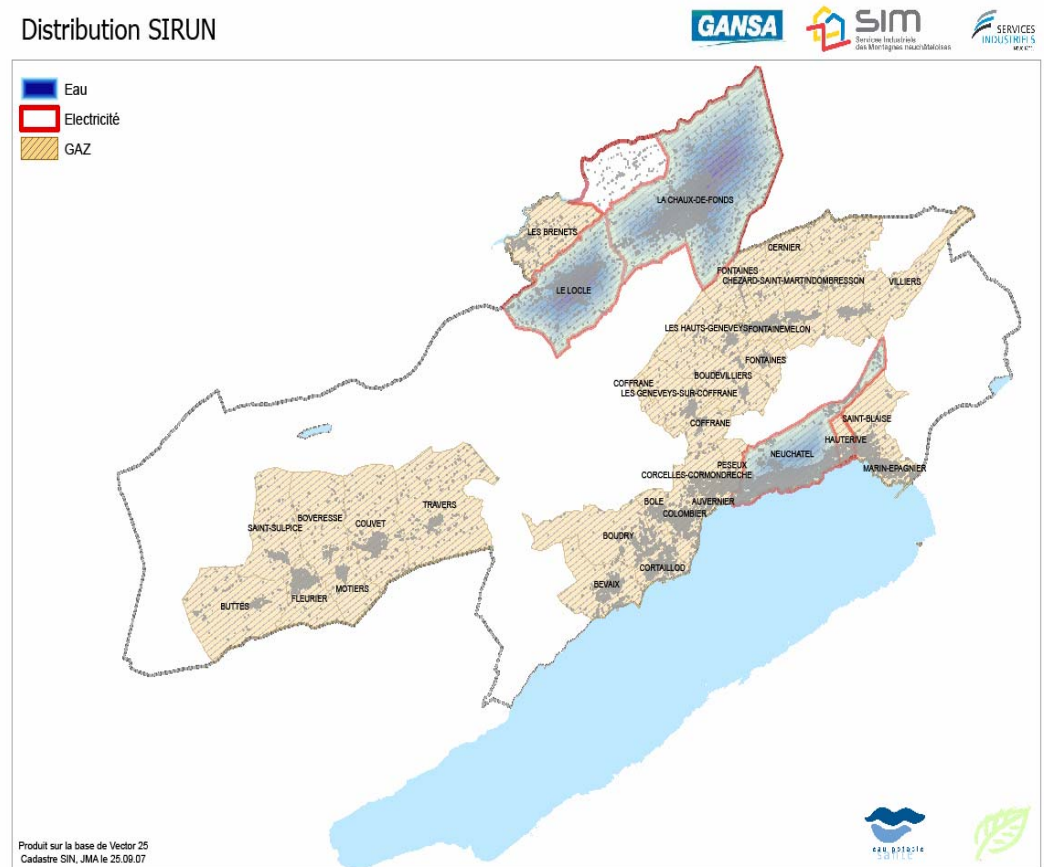
Capital action:

CHF 140'000'000

Activité SIRUN

- 50% distribution d'électricité
- 100% distribution de gaz naturel
- 85% distribution de chaleur
- 50% distribution d'eau

Distribution SIRUN



Les opportunités

- **SIM / SIN:**
 - 2 entités:
 - Non concurrentes
 - De taille comparable
 - Disposant des mêmes métiers
 - Soutenant une même philosophie de service public
 - Ensemble: 150 millions de ca, 300 collaborateurs
 - SIRUN: un partenaire important à l'échelle de la Suisse romande

Les opportunités (2)

- Situation GANSA difficile:
 - Anomalie historique
 - Autonomie remise en question
 - Endettement important (assainissement insuffisant)
 - Personnel vieillissant
 - Exploitation déjà largement sous-traitée
 - Groupe E
 - SIN
 - Investissements importants à consentir à court et moyen terme
 - Prix de vente du gaz plus élevé que moyenne suisse
 - 60% en mains de l'Etat

Les opportunités (3)

- Répartition du capital action:
 - La Chaux-de-Fonds 37%
 - Le Locle 16%
 - Neuchâtel 47%
 - => aucun partenaire n'est majoritaire
- L'évaluation des apports a été faite sur une base économique (viabilité)
- L'évaluation des réseaux tient compte des quantités d'énergie distribuée et de la valeur technique

La contrepartie

- Dillution des responsabilités entre les Villes
- Renforcement de l'économie au détriment du politique
 - Assemblée générale SA \neq législatif droit public
- Forte diminution des compétences des législatifs
- Renoncement du canton à ses compétences en matière de distribution d'énergie!

Conclusion

SIRUN:

- Le projet de collaboration intercommunale le plus ambitieux à ce jour dans le canton de Neuchâtel
- Seul désenchevêtrement à ce jour qui induit un renforcement politique des Villes au détriment de l'Etat
- Une garantie pour éviter que les résultats financiers de la Ville soient à la merci des résultats commerciaux de la vente d'énergie dans un marché concurrentiel