

**Assemblée générale ordinaire de Fluxys
10 mai 2011**

**Discours de Walter Peeraer,
Président du Comité de direction et CEO**

Mesdames, Messieurs,

Pour Fluxys, 2010 a été une année de records, de grandes décisions et de défis par rapport à la concurrence.

- Nous avons investi un montant record de près de 400 millions d'euros ;
- Nous avons transporté les plus gros volumes jamais enregistrés dans le réseau belge sans aucune interruption de l'approvisionnement en gaz naturel ;
- Comme Daniël Termont vient de vous l'expliquer, Fluxys et Publigaz ont revu leur structure. Et le résultat de cette restructuration nous assure une base solide pour envisager notre avenir sur le marché du Nord-Ouest de l'Europe ;
- Nous avons donné une nouvelle direction à nos services et à notre approche à la lumière de notre position concurrentielle sur le marché ;
- Enfin, nous avons su convaincre les pouvoirs politiques de l'importance de nos activités pour la Belgique et de la nécessité d'une diplomatie active dans le domaine du gaz naturel.

Avant de revenir sur les faits qui ont marqué notre évolution en 2010 et sur nos atouts pour l'avenir, je souhaiterais tout d'abord vous présenter les résultats consolidés de Fluxys pour l'exercice qui vient de s'écouler.

1. Résultats consolidés 2010

Si l'on considère les **produits des activités ordinaires** de 2010, nous constatons que ceux-ci ont diminué d'environ 30 millions d'euros par rapport à 2009.

- Les produits de l'**activité de transport** ont enregistré une évolution à la baisse par rapport à 2009. Cette baisse s'explique par l'introduction au 1^{er} janvier 2010 des nouveaux tarifs pluriannuels, qui sont parmi les plus compétitifs en Europe et sont en diminution sensible par rapport aux tarifs de 2009.
- Les produits de l'**activité de stockage** ont augmenté grâce à un élément exceptionnel. Conformément à la législation en matière tarifaire, les coûts liés à la mise hors service de l'installation de stockage des pointes à Dudzele, de même que la partie non amortie dans les tarifs de l'actif régulé correspondant à cette installation désaffectée, ont été comptabilisés en tant qu'actif régulateur.
- Les produits de l'**activité de terminalling GNL** sont, quant à eux, en ligne avec ceux de 2009, qui fut la première l'année au cours de laquelle les installations construites dans le cadre de la première extension de capacité ont été utilisées durant une année complète.
- Les **autres produits des activités ordinaires** comprennent les revenus provenant de services qui sont sortis du périmètre de consolidation de Fluxys le 30 septembre 2010. Les modifications apportées à la structure du groupe ont entraîné un glissement de Fluxys Europe, Huberator et GMSL, avec pour conséquence une diminution des autres produits des activités ordinaires à partir du 30 septembre 2010.

Le **résultat net de la période** augmente de 142,5 millions d'euros par rapport à celui de 2009, principalement en raison des éléments non récurrents suivants :

- Tout d'abord, la restructuration du groupe a donné lieu à un transfert de participations et a donc eu une influence sur le résultat net consolidé, en générant une plus-value de près de 122 millions d'euros.
- Le deuxième élément important a déjà été mentionné : il s'agit de l'arrêt des activités à Dudzele, qui représente un impact positif de plus de 5,7 millions d'euros.

En ce qui concerne le **bilan consolidé**, nous constatons que les **actifs non courants** sont en hausse, notamment à la suite des quelque 393 millions d'euros investis dans des immobilisations corporelles, sous déductions des amortissements, des mises hors service, des modifications au niveau du périmètre de consolidation et des subventions reçues.

La baisse des autres actifs financiers (- 84 millions d'euros) est due au transfert de la participation dans la canalisation Interconnector lors de la restructuration du groupe. Et dans la rubrique « Prêts et créances », nous avons principalement enregistré en 2010 l'actif réglementaire découlant de la mise hors service de l'installation d'écrêtement des pointes à Dudzele.

L'augmentation des **actifs courants** résulte essentiellement d'une hausse de la trésorerie, qui s'explique à nouveau par la restructuration du groupe, opération à l'issue de laquelle Fluxys a retiré 322,6 millions d'euros de la vente de ses filiales. Je tiens ici à souligner que la plus-value correspondante a été distribuée en décembre 2010 sous la forme d'un acompte sur dividende de 160,2 millions d'euros, c'est-à-dire 228 euros bruts par action.

En ce qui concerne le **passif**, les principales différences entre 2010 et 2009 se situent au niveau des dettes portant intérêt. L'augmentation des passifs non courants de 120 millions d'euros résulte de la hausse des billets de trésorerie et des passifs réglementaires.

2. Dividende

Mesdames, Messieurs,

Compte tenu d'un report de 56,6 millions d'euros de l'exercice précédent et d'un prélèvement sur réserves de 43,6 millions d'euros, le Conseil d'administration propose à l'assemblée générale d'affecter le résultat comme suit :

- 53,1 millions d'euros au **bénéfice à reporter**,
- 314,8 millions d'euros aux **actions à titre de dividende**.

Si cette proposition est acceptée, le dividende brut total s'élèvera à 448 euros par action pour l'exercice 2010, soit 336 euros nets par action. De ces 448 euros, un

montant de 228 euros (ou 171 euros nets) a déjà été versé en guise d'acompte sur dividende. Le solde de 220 euros bruts (ou 165 euros nets) sera mis en paiement à partir du 19 mai 2011.

La hausse du dividende en 2010 par rapport à 2009 est due essentiellement à des éléments non récurrents très importants, tels que la plus-value réalisée lors de la restructuration du groupe, mais aussi à la **nouvelle politique de distribution des dividendes** à partir de l'exercice 2010. Le Conseil d'administration a en effet décidé de proposer une politique de distribution des dividendes contenant deux éléments nouveaux :

- un premier élément qui est la distribution de la totalité du résultat net de l'exercice,
- et un second élément, à savoir la distribution, sauf événements imprévus, de la plus-value de réévaluation comptabilisée au niveau des immobilisations corporelles au rythme de son amortissement.

Cette nouvelle politique de distribution des dividendes devrait permettre à Fluxys de voir sa structure financière évoluer vers un rapport capitaux propres / fonds empruntés qui soit davantage en ligne avec le cadre réglementaire de nos activités et avec le ratio financier des autres entreprises actives dans le même segment régulé. De cette manière, nous pourrons continuer à assurer la compétitivité de nos tarifs à long terme.

3. Poids plus important pour notre stratégie à long terme

Voilà qui clôt le chapitre sur les résultats financiers et le dividende de l'exercice écoulé. Comme l'a expliqué Daniël Termont, la **restructuration du groupe** nous permet de disposer d'une assise plus solide pour concrétiser notre stratégie à long terme. Depuis l'avènement du gaz naturel dans le Nord-Ouest de l'Europe, Fluxys s'est positionnée au centre des flux gaziers internationaux, tant sur l'axe nord-sud que sur l'axe est-ouest. Grâce à cette **stratégie**, nous avons pu compenser l'absence de production de gaz naturel en Belgique ainsi que des capacités de stockage limitées dans notre pays tout en jetant les bases pour garantir un haut degré de sécurité d'approvisionnement en gaz naturel.

Dans la nouvelle structure, Fluxys est placée au cœur de l'approche qui a été approuvée par le Conseil d'administration de Fluxys G et qui vise à élargir la portée de nos activités. En notre qualité de gestionnaire de réseau de transport, nous nous concentrons sur les activités régulées en Belgique et sur le développement de nos infrastructures et de nos services en vue de continuer à renforcer le rôle de plaque tournante du réseau belge. Je reviendrai plus tard sur ce point. Dans cette même optique, nous continuons à coopérer étroitement avec les gestionnaires de réseau d'autres pays. Ainsi, en 2010, nous avons lancé avec GRTgaz, le gestionnaire de réseau de transport français, un service de capacité bundlée entre les marchés spot de Zeebrugge et de PEG Nord en France. Cette solution peut également être élaborée avec d'autres marchés spot. Plus récemment, nous avons signé avec Gasunie une

déclaration d'intention afin d'étudier ensemble la possibilité de développer des services transfrontaliers.

Pour nous, en tant que gestionnaire de réseau de transport, mais aussi pour la Belgique, les flux transfrontaliers sont d'une importance capitale. Fluxys transporte dans son réseau bien plus de gaz naturel en route vers d'autres pays que du gaz naturel destiné à la consommation en Belgique. Nous nous appuyons donc sur les flux à long terme à destination de l'étranger pour augmenter la sécurité d'approvisionnement de la Belgique et accroître la diversification des sources pour notre pays. Ce faisant, nous contribuons aussi au bon fonctionnement du marché, puisque les flux internationaux attirent de nombreux acteurs du secteur gazier sur le marché belge et génèrent sur notre territoire une circulation importante de flux de gaz naturel en provenance de sources diverses, ce qui accroît les possibilités de concurrence et influence donc positivement les prix. En outre, la combinaison de flux transfrontaliers et de flux destinés au marché belge crée des économies d'échelle qui ont des répercussions favorables sur le facteur transport dans le prix du gaz naturel demandé aux consommateurs finaux en Belgique.

L'importance des flux internationaux de gaz naturel en Belgique signifie que cette activité est également bénéfique pour une part substantielle de nos revenus et que notre entreprise contribue largement aux services d'exportation de la Belgique.

A cet égard, Fluxys a défendu sa vision et sa stratégie auprès du gouvernement fédéral et a insisté sur la nécessité d'une **diplomatie active dans le domaine du gaz naturel**. Nous disposons de solides atouts pour renforcer notre position de plaque tournante sur le marché du gaz naturel dans le Nord-Ouest de l'Europe, une position qui est également bénéfique pour le pays. Mais pour renforcer cette position de plaque tournante, nous avons aussi besoin du soutien des pouvoirs publics et du gouvernement. En effet, dans les pays qui nous entourent, les gestionnaires développent une stratégie similaire et bénéficient de soutiens politiques. Dans les relations diplomatiques avec nos pays voisins, il est donc capital d'insister sur la fonction de carrefour de notre pays et sur l'importance d'une approche coordonnée. D'autre part, il convient de soigner les relations avec les pays producteurs. Actuellement, nous entretenons surtout des contacts étroits avec la Norvège, la Russie, le Qatar, l'Algérie et les Pays-Bas, en raison de l'intérêt que les flux gaziers en provenance de ces pays revêtent déjà ou revêtiront à l'avenir pour la Belgique.

Et bien, nous pouvons dire aujourd'hui que nous avons été entendus. Nous nous félicitons particulièrement des démarches entreprises par les ministres fédéraux pour développer une diplomatie gazière active. Entre-temps, cette approche a déjà porté ses fruits, notamment dans le cadre notre projet visant à proposer à Loenhout des contrats de stockage à moyen et à long terme.

4. Le défi d'un environnement très concurrentiel

Mesdames, Messieurs,

L'année 2010 nous a clairement montré que Fluxys, en tant que gestionnaire de réseau aux activités régulées, n'est plus dans une bulle protégée et doit plus que jamais composer avec une offre concurrentielle de services de transport, stockage et terminalling de GNL sur le marché du Nord-Ouest de l'Europe. Sur le marché libéralisé, les consommateurs finaux ne sont pas les seuls à pouvoir choisir leur fournisseur. Nos clients aussi font leur 'shopping' parmi l'offre des différents gestionnaires de réseau en matière de transport, de stockage et de terminalling de GNL.

Pour le transport de frontière à frontière, par exemple, ils ont le choix entre différentes routes, dont ils peuvent comparer le prix. Au niveau du stockage aussi, la concurrence est rude. Début 2010, nous avons ainsi constaté que nos clients ne manifestaient plus d'intérêt pour la réservation de capacités dans l'installation d'écrêtement des pointes à Dudzele. Dans le Nord-Ouest de l'Europe, ils disposent en effet de suffisamment de possibilités, qu'ils peuvent exploiter avec une plus grande flexibilité. Nous avons donc été contraints de fermer le site de Dudzele, heureusement sans perte d'emploi pour les collaborateurs.

L'installation à Dudzele n'est pas la seule concernée par cette évolution. A Loenhout également, nous constatons une baisse d'intérêt pour la réservation de capacités de stockage. Ce fut le cas en 2010 et cela se confirme en 2011. Loenhout doit en effet faire face à la concurrence du marché du GNL et des marchés spots entre autres : en fonction du prix sur les marchés spot, par exemple, il peut s'avérer plus intéressant financièrement de conclure un contrat à terme de gaz pour l'hiver que de stocker physiquement du gaz naturel en prévision de l'hiver.

Nous avons donc pris l'initiative d'examiner la faisabilité de proposer non seulement les contrats à court terme que nous connaissons aujourd'hui, mais aussi des contrats à moyen et à long terme. Grâce à une diplomatie active en matière de gaz naturel, nous avons signé dans ce cadre un *memorandum of understanding* avec Gazprom Export et avec Statoil. Depuis lors, l'adaptation du cadre légal est en bonne voie et nous avons bon espoir de pouvoir proposer la nouvelle formule à toutes les parties intéressées à l'entame de la prochaine saison de stockage.

Notre rôle de plaque tournante rend notre réseau attrayant sur le marché, mais à la lumière de notre position concurrentielle, nous développons une approche commerciale qui surveille de très près le marché pour que nous puissions affiner notre offre en fonction des attentes de nos clients et des besoins des différents types d'acteurs. Bien entendu, nos tarifs restent également un facteur central de notre compétitivité. Tant pour le transport et le stockage que pour le terminalling de gaz naturel liquéfié, nos tarifs figurent parmi les plus bas en Europe. L'accord tarifaire conclu entre Fluxys et la

CREG fin 2009 a consolidé notre position en la matière : la compétitivité de nos tarifs s'en est vue renforcée et les tarifs bénéficient d'une meilleure prévisibilité à long terme, ce qui constitue une base solide pour le financement de notre programme d'investissement.

Sur le plan commercial, Fluxys a aussi consenti des efforts particuliers afin d'évaluer les besoins du marché en termes de nouvelles capacités. Ainsi, nous avons lancé une consultation de marché avec le gestionnaire de réseau français pour mesurer l'intérêt pour de la capacité de transport ferme de la France vers la Belgique. Ce projet est étroitement lié à la construction d'un terminal GNL à Dunkerque. Dans un premier temps, il est apparu que l'intérêt était suffisant. De plus, maintenant que la décision d'investissement pour le terminal a été prise, nous avons assez d'éléments en main pour passer à la phase engageante de la consultation de marché. En fonction des résultats de cette deuxième phase, il est prévu de créer un nouveau point d'interconnexion à Alveringem et de poser une nouvelle canalisation entre Alveringem et Maldegem.

En ce qui concerne le terminal GNL de Zeebrugge, le projet de seconde extension de capacité s'est accéléré fin 2010, puisque la décision a été prise de construire un second appontement en coopération avec les autorités portuaires de Zeebrugge. Entre-temps, la phase engageante de la consultation de marché pour la seconde extension de capacité a été lancée et devrait déboucher sur des réservations de capacités liantes d'ici la fin de l'année. Si les capacités réservées à long terme sont suffisantes, un cinquième réservoir de stockage verra également le jour.

5. Investissements records

Nous avons donc de grands projets pour l'avenir, qui s'ajoutent aux infrastructures – et non des moindres - que nous avons réalisées en 2010. Comme je l'ai dit, 2010 fut une année de records, y compris dans nos **efforts d'investissements**. Nous avons en effet investi pas moins de 393 millions d'euros, dont 362 dans l'infrastructure destinée à renforcer la sécurité d'approvisionnement du marché belge et notre rôle de plaque tournante dans le Nord-Ouest de l'Europe.

- Parmi les principaux projets, citons la pose du RTR2, la seconde canalisation sur l'axe est/ouest qui servira à augmenter la capacité de transport dans les deux sens entre l'Allemagne et Zeebrugge. Ces nouvelles capacités et des tarifs compétitifs doivent nous permettre de nous positionner sur la route de transport du gaz naturel issu de sources de GNL en direction de l'Allemagne.
- Nous sommes par ailleurs en train d'accroître la capacité de différentes stations de compression afin de pouvoir combiner plus sagement les flux gaziers sur les axes est/ouest et nord/sud.
- Et bien entendu, nous poursuivons les travaux en vue d'achever l'extension de la capacité du stockage à Loenhout pour la fin de l'année.

6. Le cœur de notre métier : la construction et l'exploitation en toute sécurité des installations de gaz naturel

Mesdames, Messieurs,

En marge de toutes ces bonnes nouvelles sur notre approche commerciale et nos investissements records, nous devons malheureusement aussi déplorer une ombre au tableau, à savoir l'incident de **Wilsele**. En tant que gestionnaire d'un réseau de transport de gaz naturel, la sécurité est notre priorité absolue et le fil rouge de toutes nos activités. Et pourtant, lors de la mise en service d'un tronçon de canalisation, une fuite s'est produite à Wilsele, semant la panique parmi de nombreux habitants.

En tant qu'entreprise, nous avons assumé l'entière responsabilité des faits. Nous avons mené une enquête approfondie et tiré des leçons des circonstances à l'origine de cet incident. En concertation avec les autorités, nous avons également pris les actions correctrices adéquates pour assurer la remise en service de cette infrastructure en toute sécurité. Parallèlement, le Comité de direction a décidé de mettre en œuvre un programme à moyen et à long terme portant à la fois sur l'organisation, le leadership et le personnel en vue d'ancrer davantage encore la culture de la sécurité dans toutes nos activités et à tous les échelons de l'entreprise. Dans ce cadre, les actions de sensibilisation ainsi que la communication avec les pouvoirs publics, les services de protection civile, les riverains et tous les acteurs concernés seront poursuivies et étendues partout où cela s'avère nécessaire.

7. Nos atouts pour l'avenir

Mesdames, Messieurs,

Je vous ai parlé de notre stratégie à long terme visant à poursuivre le renforcement du rôle de plaque tournante du réseau belge dans le Nord-Ouest de l'Europe. Je vous ai expliqué que la nouvelle structure du groupe nous assurait une meilleure assise pour concrétiser cette stratégie. Et je vous ai exposé les avancées que nous avons connues en 2010 dans le développement d'une diplomatie gazière active pour soutenir la stratégie de l'entreprise. J'ai également souligné la concurrence de plus en plus forte à laquelle nous sommes confrontés et comment nous réagissons à cette évolution sur le plan commercial. Mais je voudrais aussi rappeler que Fluxys, malgré cette âpre concurrence, dispose d'atouts indéniables pour faire face aux nouveaux défis et consolider son rôle de plaque tournante.

Tout d'abord, nous avons **Zeebrugge**. Au fil des ans, Fluxys a développé la zone de Zeebrugge pour en faire une pierre angulaire de la sécurité d'approvisionnement du Nord-Ouest de l'Europe : avec Emden au nord de l'Allemagne, Zeebrugge est la

principale zone d'approvisionnement du gaz naturel dans le Nord-Ouest de l'Europe. Qui plus est, Zeebrugge n'accueille pas seulement des navires acheminant du gaz naturel liquéfié ; c'est aussi un carrefour entre deux axes de transport majeurs : l'axe est/ouest reliant la Russie au Royaume-Uni et l'axe nord/sud reliant la Norvège au sud de l'Europe. Cette combinaison de GNL importé par navire et de gaz naturel transporté par canalisation offre aux acteurs du marché des possibilités supplémentaires en matière d'approvisionnement compétitif et d'arbitrage.

En outre, Fluxys dispose d'une **infrastructure gazière performante et compétitive** : Fluxys possède un des réseaux les mieux interconnectés d'Europe et l'année dernière, nous avons battu le record de volumes transportés sans aucune interruption de l'approvisionnement. De plus, nous avons connu un des hivers les plus froids de notre histoire, toujours sans interruption de l'approvisionnement. Le Terminal GNL aussi a battu des records de taux d'utilisation en 2010 en assurant certains mois jusqu'à 8 ou 9 déchargements de méthaniers. Une infrastructure performante donc, combinée à des tarifs parmi les plus bas d'Europe. Et puis, n'oublions pas que grâce à des efforts d'investissement soutenus, nous pouvons aussi proposer au marché une offre suffisante de capacités.

Autre atout de l'entreprise : son **assise financière solide et saine**, qui nous permet de financer notre important programme d'investissement à 10 ans en Belgique, qui s'élève à un peu plus de 2 milliards d'euros. L'évolution de la structure financière contribuera également à maintenir les tarifs de Fluxys à un niveau compétitif sur le long terme.

Enfin, la large valorisation dont bénéficie le **know-how** de Fluxys est aussi un sérieux atout : pour développer et diversifier nos activités ainsi que pour renforcer le rôle de plaque tournante de notre réseau, nous avons recours aux meilleures technologies et nous intégrons les innovations récentes de l'industrie gazière sur les plans technique, organisationnel et commercial. Dans cette évolution, qui est indispensable pour garantir la pérennité de l'entreprise, nous pouvons compter sur un personnel compétent et dévoué. Je tiens d'ailleurs à remercier chaleureusement tous mes collaborateurs pour leur contribution indispensable au succès de l'entreprise.

Je vous remercie de votre attention.