

POWEO

ADMISSION SUR LE MARCHÉ



le 27 mai 2005

Listing Sponsor

**ARKEON
FINANCE**
Entreprise d'Investissement
Membre du Marché

SOMMAIRE



ARKEON FINANCE Entreprise d'Investissement Membre du Marché	1
SOMMAIRE	2
CHAPITRE 1	5
RESPONSABLES DU DOCUMENT D'INFORMATION ET DU CONTRÔLE DES COMPTES	5
1.1 Responsable du document d'information	5
1.2 Attestation du responsable du document d'information	5
1.3 Responsables du contrôle des comptes sur les exercices clôturés	5
1.4 Responsable de l'information	5
1.5 Attestation du listing sponsor	6
1.6 Attestation de l'émetteur	6
CHAPITRE 2	7
RENSEIGNEMENTS RELATIFS A L'INTRODUCTION SUR ALTERNEXT ET AUX TITRES ADMIS	7
2.1 Renseignements relatifs à l'introduction sur ALTERNEXT	7
L'introduction sur ALTERNEXT est réalisée par simple transfert du Marché libre, où les actions POWEO sont cotées depuis le 26 février 2004	7
Une augmentation de capital, ouverte au public, est intervenue du 6 au 17 décembre 2004. Cette opération, qui a reçu le visa n° 04-943 en date du 2 décembre 2004, a donné lieu à la souscription, au prix d'émission de 12,41 €, de 656.722 actions nouvelles, portant à 2.940.975 le nombre total d'actions constituant le capital	7
2.2 Renseignements relatifs aux titres admis	7
2.2.1 Droits attachés aux actions admises	7
2.2.2 Droit de vote (article 12 des statuts)	7
2.2.3 Négociabilité des actions (article 11 des statuts)	7
2.2.4 Mode d'inscription en compte (article 10 des statuts)	7
2.2.5 Établissement chargé du service des titres	7
2.2.6 Régime fiscal des actions	7
2.2.7 Autres places de cotation	10
2.3 Tribunaux compétents	10
CHAPITRE 3	11
RENSEIGNEMENTS DE CARACTERE GENERAL CONCERNANT L'EMETTEUR ET LE CAPITAL	11
3.1. Renseignements de caractère général concernant POWEO	11
3.1.1. Dénomination et siège social	11
3.1.2. Forme juridique	11
3.1.3. Date de constitution et d'expiration - Durée	11
3.1.4. Objet social (article 2 des statuts)	11
3.1.5. Registre du Commerce et code APE	11
3.1.6. Consultation des documents juridiques	12
3.1.7. Exercice social	12
3.1.8. Répartition statutaire des bénéfices	12
3.1.9. Assemblées Générales	13
3.1.10. Clauses statutaires particulières	14
3.2. Renseignements de caractère général concernant le capital	14
3.2.1 Capital social	14
3.2.2 Capital potentiel : Bons de souscription de parts de créateurs d'entreprise	14
3.2.2.1 Bons de souscription de parts de créateurs d'entreprise (BCE) ; plan 2002	14
3.2.2.2 Bons de souscription de parts de créateurs d'entreprise (BCE) ; plan 2003	14

3.2.2.3 Bons de souscription de parts de créateurs d'entreprise (BCE) ; plan 2004.....	15
3.2.2.4 Bons de souscription de parts de créateurs d'entreprise (BCE) ; plan 2005.....	15
3.2.2.5 Dilution potentielle résultant de l'exercice des différents instruments	17
3.2.3 Capital autorisé non émis autre que celui mentionné au 3.2.2	18
3.2.4 Instruments financiers non représentatif du capital (parts de fondateur, certificats de droit de vote, ...)	18
3.2.5 Evolution du capital	18
3.3 Répartition du capital social et des droits de vote.....	19
3.4 Appartenance de l'émetteur à un groupe	20
3.5 Marché des instruments financiers	20
3.6 Nantissements.....	21
3.7 Dividendes par action	21
3.8 Pacte d'actionnaires/ Engagement de conservation des actionnaires dirigeants.....	21

CHAPITRE 4..... 22

RENSEIGNEMENTS CONCERNANT L'ACTIVITE 22

4.1 Présentation résumée de la société	22
4.1.1 Historique et évolutions	22
4.1.2 Présentation générale de la société et chiffres clés	22
4.1.3 Présentation générale du marché et objectifs de la société sur ce marché	23
4.1.4 Atouts concurrentiels	23
4.1.5 Stratégie	23
4.1.6 Un Business Model testé dans les pays déjà déréglementés	24
4.2 Présentation du marché de l'électricité.....	24
4.2.1 La dérégulation du marché de l'électricité : Une opportunité unique.....	24
4.2.2 Les modalités réglementaires opérationnelles	26
4.2.3 La structure du marché de l'électricité.....	26
4.2.3.1 Le marché de gros de l'électricité	27
4.2.3.2 Evolution des prix sur le marché de gros	28
4.2.3.3 Le marché de détail de l'électricité	29
4.2.3.4 La production d'électricité	29
4.2.4 Typologie de la cible.....	30
4.3 Description de l'activité.....	30
4.3.1 Offres et services	30
4.3.1.1 Le marché des plus de 7GWh, éligibles depuis 2003.....	30
4.3.1.2 Le marché des professionnels et collectivités locales, éligibles depuis le 1er juillet 2004	31
4.3.2. Typologie des clients	32
4.3.3 Stratégie d'approvisionnement	33
4.3.4 Fourniture de gaz	34
4.3.5 Stratégie commerciale.....	35
4.3.5.1 Les résultats actuels	36
4.3.5.2 La politique de proximité	36
4.3.5.3 L'approche multicanaux.....	36
4.3.5.4 La politique de fidélisation.....	38
4.3.6 Stratégie de communication.....	38
4.3.6.1 Le positionnement de POWEO	38
4.3.6.2 POWEO, partenaire officiel du PSG.....	38
4.3.7 Concurrence.....	39
4.3.7.1 Les acteurs français.....	39
4.3.7.2 Les acteurs étrangers:.....	39
4.3.8 Ressources Humaines	40
4.3.8.1. L'équipe dirigeante	40
4.3.8.2 Les effectifs.....	41
4.3.9 Contrats.....	41
4.3.10 Externalisation	42
4.3.11 Les sites d'exploitation	42
4.3.12 Marques et brevets	43
4.3.13 Les assurances.....	44
4.3.14 Trésorerie	44
4.3.15 Les Facteurs de risques	45
4.3.15.1 Risques de prix et de volume	45
4.3.15.2 Risque de « squeeze » (effet de ciseaux).....	46
4.3.15.3 Risque liés à l'évolution des tarifs réglementés d'EDF et des tarifs d'acheminement de l'électricité	46
4.3.15.4 Risques liés à la clientèle	46
4.3.15.5 Risques liés aux fournisseurs	46

4.3.15.6 Risques liés à l'évolution de la réglementation.....	46
4.3.15.7 Risque d'incapacité à gérer avec succès la croissance.....	47
4.3.15.8 Risques liés à la concurrence.....	47
4.3.15.9 Risques de change et de taux.....	47
4.3.15.10 Risques liés à l'environnement.....	47
4.3.15.11 Risques liés à l'émission des garanties bancaires nécessaires à l'approvisionnement de POWEO et à l'accès au réseau public de distribution et de transport.....	47
4.4 Faits exceptionnels et litiges.....	47
CHAPITRE 5.....	48
PATRIMOINE, SITUATION FINANCIERE ET RESULTATS	48
5.1. Comptes sociaux au 31 décembre 2004.....	48
5.1.1 Bilan.....	48
5.1.2 Compte de résultat.....	50
5.1.3 Annexe aux comptes arrêtés au 31 décembre 2004.....	52
5.1.4 Rapport général du commissaire aux comptes sur les comptes annuels arrêtés au 31 décembre 2004.....	60
5.1.5 Rapport de gestion sur les comptes annuels arrêtés au 31 décembre 2004.....	61
5.1.6 Rapport du président à l'assemblée générale ordinaire annuelle.....	63
5.1.7 Rapport du commissaire aux comptes, établi en application du dernier alinéa de l'article L. 225-235 du Code de commerce, sur le rapport du président du conseil d'administration de la société POWEO, pour ce qui concerne les procédures de contrôle interne relatives à l'élaboration et au traitement de l'information comptable et financière.....	67
CHAPITRE 6.....	68
GOUVERNEMENT D'ENTREPRISE.....	68
6.1 Composition et fonctionnement des organes d'administration et de direction.....	68
6.1.1 Composition et fonctionnement du conseil d'administration.....	68
6.1.2 Composition de la direction et fonctionnement.....	70
6.2 Intérêts des mandataires sociaux dans le capital de l'émetteur, chez des clients ou fournisseurs significatifs de l'émetteur.....	70
6.2.1 Rémunération des mandataires sociaux.....	70
6.2.2 Options de souscription ou d'achat d'actions consenties à chaque mandataire social et options levées par ces derniers.....	71
6.2.3 Informations sur la nature des opérations conclues entre la société et le Président du Conseil d'administration, les membres de la direction, les actionnaires détenant une fraction des droits de vote supérieure à 10%.....	71
6.3. Mention des schémas d'intéressement du personnel.....	71
6.3.1 Contrats d'intéressement et de participation.....	71
6.3.2 Options de souscription ou d'achat d'actions consenties aux cinq premiers salariés non mandataires sociaux attributaires et options levées par ces derniers.....	71
6.4. Procédures de contrôle interne :.....	71
CHAPITRE 7.....	72
EVOLUTION RECENTE ET PERSPECTIVES D'AVENIR	72
Tendances 2005-2006.....	73
Evolution du parc clients.....	73
Composition du parc clients.....	73
Evolution de la consommation du parc clients.....	74
Evolution du Chiffre d'affaires.....	74
Atteinte de l'équilibre financier.....	75
Tendances Chiffrées.....	75
Investissements dans des moyens de production.....	75

CHAPITRE 1

RESPONSABLES DU DOCUMENT D'INFORMATION ET DU CONTRÔLE DES COMPTES

1.1 Responsable du document d'information

Monsieur Charles BEIGBEDER, Président du Conseil d'administration et Directeur Général

POWEO

Le Monge – 22 Place des Vosges
92979 Paris La Défense Cedex
Tel: 01 55 70 74 00
Fax: 01 55 70 74 10
www.poweo.com

1.2 Attestation du responsable du document d'information

«A ma connaissance, les données du présent document d'information sont conformes à la réalité. Elles comprennent toutes les informations nécessaires aux investisseurs pour fonder leur jugement sur le patrimoine, l'activité, la situation financière, les résultats et les perspectives de POWEO ainsi que sur les droits attachés aux titres offerts. Elles ne comportent pas d'omission de nature à en altérer la portée ».

Fait à La Défense, le 20 mai 2005

Charles BEIGBEDER
Président du Conseil d'administration et Directeur Général

1.3 Responsables du contrôle des comptes sur les exercices clôturés

• **COMMISSAIRE AUX COMPTES TITULAIRE**
BARBIER FRINAULT & AUTRES
ERNST & YOUNG
Représenté par Madame Isabelle SANTENAC
41 rue Ybry
92 576 Neuilly sur Seine Cedex

Nommé lors de la constitution de la société, le 07 juin 2002, pour une durée de six exercices, soit jusqu'à l'assemblée générale ordinaire qui statuera sur les comptes de l'exercice clos le 30 juin 2008.

• **COMMISSAIRE AUX COMPTES SUPPLEANT**
Monsieur Philippe PEUCH-LESTRADE
41 rue Ybry
92 576 Neuilly sur Seine Cedex

Nommé lors de la constitution de la société, le 07 juin 2002, pour une durée de six exercices, soit jusqu'à l'assemblée générale ordinaire qui statuera sur les comptes de l'exercice clos le 30 juin 2008.

1.4 Responsable de l'information

Monsieur Charles BEIGBEDER, Président du Conseil d'administration et Directeur Général

POWEO
Le Monge – 22 Place des Vosges
92979 Paris La Défense Cedex

Tel: 01 55 70 74 00
Fax: 01 55 70 74 10
charles.beigbeder@poweo.com
www.poweo.com

1.5 Attestation du listing sponsor

ARKEON Finance, Entreprise d'investissement et Membre du marché d'Euronext Paris, confirme avoir effectué, en vue de l'admission de POWEO sur le marché ALTERNEXT, les diligences professionnelles d'usage.

Ces diligences ont notamment pris la forme de la vérification des documents produits par POWEO, ainsi que d'entretiens avec les membres de la direction et du personnel de POWEO, conformément au code professionnel élaboré conjointement par la Fédération bancaire française et l'Association française des entreprises d'investissement.

ARKEON Finance atteste que les diligences ainsi accomplies n'ont révélé dans le contenu du document d'information aucune inexactitude ni aucune omission significative de nature à induire l'investisseur en erreur ou à fausser son jugement.

Cette attestation est délivrée sur la base des documents et renseignements fournis par POWEO à ARKEON Finance, ce dernier les ayant présumés exhaustifs, véridiques et sincères.

Cette attestation ne constitue pas une recommandation d'ARKEON Finance de souscrire aux titres de POWEO, ni ne saurait se substituer aux autres attestations ou documents délivrés par POWEO et/ou ses commissaires aux comptes.

Fait à Paris le 20 mai 2005

Cédric Pouzet
Directeur général délégué

1.6 Attestation de l'émetteur

POWEO s'engage à respecter les obligations qui pèsent sur l'émetteur en application des règles d'Alternext et notamment de son article 4.

POWEO s'engage donc à rendre public :

- son rapport annuel, comprenant ses états financiers annuels, consolidés le cas échéant et dûment certifiés, ainsi qu'un rapport de gestion dans les 4 mois qui suivent la clôture de son exercice.
- Dans les 4 mois après la fin du deuxième trimestre, un rapport semestriel couvrant les 6 premiers mois de cet exercice.
- Toute information précise le concernant qui est susceptible d'avoir une influence sensible sur le cours de ses titres, étant précisé que POWEO peut sous sa propre responsabilité différer la publication de ladite information afin de ne pas porter atteinte à ses intérêts légitimes, sous réserve que cette omission ne risque pas d'induire les intervenants en erreur et que POWEO soit en mesure d'assurer la confidentialité de ladite information. .
- Le franchissement à la hausse ou à la baisse par toute personne agissant seule ou de concert de seuils de participation représentant 50% ou 95% du capital ou des droits de vote, dans un délai de 5 jours de bourse suivant celui ou il en a connaissance.

POWEO assurera la mise à disposition des informations visées ci-dessus sur son site et celui d'Alternext, en anglais ainsi qu'en français.

Fait à Paris le 20 mai 2005

Charles Beigbeder
Président Directeur Général

2.1 Renseignements relatifs à l'introduction sur ALTERNEXT

L'introduction sur ALTERNEXT est réalisée par simple transfert du Marché libre, où les actions POWEO sont cotées depuis le 26 février 2004

Une augmentation de capital, ouverte au public, est intervenue du 6 au 17 décembre 2004. Cette opération, qui a reçu le visa n° 04-943 en date du 2 décembre 2004, a donné lieu à la souscription, au prix d'émission de 12,41 €, de 656.722 actions nouvelles, portant à 2.940.975 le nombre total d'actions constituant le capital .

L'exercice de BCE par des salariés en 2005 a porté le nombre total d'actions existantes à 2.948.375.

2.2 Renseignements relatifs aux titres admis

2.2.1 Droits attachés aux actions admises

Les 2.948.375 actions constituant le capital social sont toutes de même catégorie et confèrent les mêmes droits, tant dans la répartition des bénéfices que du boni éventuel de liquidation.

Tout dividende non encaissé dans les cinq ans de la date de mise en paiement est prescrit au profit de l'État.

2.2.2 Droit de vote (article 12 des statuts)

Tout actionnaire a le droit d'assister aux assemblées générales et de participer aux délibérations, personnellement ou par mandataire, quel que soit le nombre d'actions qu'il possède.

Chaque actionnaire peut se faire représenter par son conjoint ou un autre actionnaire.

Chaque action donne droit à une voix ; toutefois, un droit de vote double a été attribué, par l'assemblée générale extraordinaire du 9 janvier 2004, à tout actionnaire détenant ses actions sous la forme nominative depuis au moins deux ans. Ce droit de vote double s'étend également aux actions attribuées gratuitement au titre d'actions bénéficiant de ce droit.

Le vote par correspondance est admis dans les conditions prévues par la Loi.

2.2.3 Négociabilité des actions (article 11 des statuts)

Les actions de la société sont négociables sur le marché ALTERNEXT de la Bourse de Paris, à compter du 23 mai 2005.

Code ISIN : FR0004191674

Les statuts de la société ne prévoient pas de restriction à la libre cession et à la négociabilité des actions.

2.2.4 Mode d'inscription en compte (article 10 des statuts)

Les actions ou valeurs mobilières émises par la Société peuvent revêtir la forme de titres occasionnellement nominatifs, c'est-à-dire de titres au porteur ou titres nominatifs au choix du titulaire.

Elles donnent lieu à une inscription en compte dans les conditions et selon les modalités prévues par la loi et les règlements en vigueur.

La société est autorisée à identifier les détenteurs de titres au porteur par simple demande, à l'organisme chargé de la compensation des titres, du nom ou de la dénomination, de la nationalité, de l'année de naissance ou de l'année de constitution, de l'adresse des détenteurs de titres ainsi que de la quantité des titres détenue par chacun d'eux.

2.2.5 Établissement chargé du service des titres

Crédit Agricole Investor Services

2.2.6 Régime fiscal des actions

En l'état actuel de la législation française, les dispositions suivantes résument le régime fiscal susceptible de s'appliquer aux investisseurs qui détiendront des actions de la société. Ceux-ci doivent néanmoins s'assurer, auprès de leur conseiller fiscal habituel, de la fiscalité s'appliquant à leur cas particulier. Les non-résidents fiscaux français doivent se conformer à la législation fiscale en vigueur dans leur Etat de résidence.

L'attention des investisseurs est attirée sur le fait que la Loi de Finances pour 2004 réforme l'imposition des dividendes à compter du 1er janvier 2005, notamment en supprimant l'avoir fiscal. Les nouvelles modalités d'imposition des distributions à compter de cette date sont intégrées au résumé ci-après.

A) Résidents fiscaux français

1) Actionnaires personnes physiques détenant des titres dans leur patrimoine privé

a) Dividendes

Les dividendes d'actions françaises, sont pris en compte, après abattement de 50 % sur le montant brut de ces dividendes, dans la catégorie des revenus de capitaux mobiliers, pour la détermination du revenu global du contribuable, soumis au barème progressif de l'impôt sur le revenu ; ils bénéficient en outre d'un abattement global et annuel de 2.440 € pour les couples mariés soumis à une imposition commune ou les partenaires faisant l'objet d'une imposition commune dans le cadre d'un pacte de solidarité défini à l'article 515-1 du Code Civil, et de 1.220 € pour les personnes célibataires, veuves, divorcées ou mariées avec une imposition séparée.

En outre, un crédit d'impôt est instauré pour les actionnaires personnes physiques. Il est égal à 50 % du dividende, dans la limite de 115 € ou 230 € selon la situation de famille du bénéficiaire. L'excédent de crédit d'impôt non imputé sur l'impôt sur le revenu est restitué.

Les dividendes sont soumis, i sans abattement :

- à la Contribution Sociale Généralisée au taux de 8,2 %, déductible du revenu imposable à hauteur de 5,1 % (Art. 1600-OC et 1600-OE du Code Général des Impôts (ci-après "CGI")),
- au prélèvement social de 2,3 % (Art. 1600-OF bis du CGI),
- à la Contribution au Remboursement de la Dette Sociale au taux de 0,5 % (Art. 1600-OG à 1600 OM du CGI).

b) Plus-values

Conformément aux dispositions des articles 150-0 A du C.G.I, les plus-values de cession de titres de sociétés réalisées par une personne physique sont imposables dès le premier euro si le montant des cessions de valeurs mobilières réalisées par les membres du foyer fiscal excède le seuil annuel de 15.000 €, à un taux global de 27 % soit :

- 16 % au titre de l'impôt sur le revenu,
- 8,2 % au titre de la Contribution Sociale Généralisée, non déductible du revenu imposable,
- 2,3 % au titre du prélèvement social, et
- 0,5 % au titre de la Contribution au Remboursement de la Dette Sociale.

En application des dispositions de l'article 150-0 D 110 du C.G.I, les moins-values subies au cours d'une année sont imputables exclusivement sur les gains de même nature réalisés au cours de l'année de la cession ou des dix années suivantes, à condition que le seuil de 15.000 € visé ci-dessus soit dépassé l'année de réalisation desdites moins-values. Pour l'application de ces dispositions, les gains de même nature s'entendent notamment, outre ceux réalisés à raison de la cession de valeurs mobilières et droits sociaux soumise au régime de l'article 150-0 A du C.G.I., des gains nets imposables en cas de clôture anticipée d'un Plan d'Epargne en Actions.

c) Régime spécial des P.E.A.

Les actions de la société peuvent être souscrites ou acquises dans le cadre d'un Plan d'Epargne en Actions, institué par la loi n°92-666 du 16 juillet 1992, qui ouvre droit, sous certaines conditions, à une exonération d'impôt sur le revenu pour les produits et les plus-values des titres y figurant. Cette exonération ne s'applique toutefois ni à la Contribution Sociale Généralisée, ni à la Contribution au Remboursement de la Dette Sociale, ni au prélèvement social.

En application de la Loi de Finances pour 2004, les revenus perçus dans le cadre d'un PEA ouvriront également droit au crédit d'impôt égal à 50 % du dividende et plafonné à 115 € ou 230 € selon la situation de famille du bénéficiaire tel qu'indiqué en a) ci-dessus.

d) Impôt de solidarité sur la fortune

Les actions détenues par les personnes physiques dans le cadre de leur patrimoine privé seront comprises dans leur patrimoine imposable, le cas échéant, à l'impôt de solidarité sur la fortune.

e) Droits de succession et de donation

Les actions reçues par les personnes physiques par voie de succession ou de donation seront soumises aux droits de succession ou de donation.

f) Opérations réalisées à titre habituel en France par des personnes physiques

En application des dispositions de l'article 92-2 du C.G.I, les profits retirés d'opérations de bourse réalisées à titre habituel sont imposables selon le régime de droit commun des bénéficiaires non commerciaux : ils sont soumis à l'impôt sur le revenu selon le barème progressif et aux contributions sociales additionnelles. L'imposition selon le régime de l'article 92-2 du C.G.I. est toutefois limitée aux contribuables dont les opérations dépassent la simple gestion de portefeuille.

g) Régime fiscal applicable aux porteurs personnes physiques ayant inscrit les actions à leur actif commercial

Les dividendes doivent être retranchés des résultats imposables dans la catégorie des bénéfices industriels ou commerciaux. Le montant ainsi déduit doit être déclaré dans la catégorie des revenus de capitaux mobiliers et soumis à l'impôt sur le revenu dans les conditions indiquées au paragraphe « actionnaires personnes physiques détenant des titres dans leur patrimoine privé ».

Conformément aux dispositions de l'article 39 quinquies du C.G.I., les cessions de titres de portefeuille relèvent du régime des plus-values ou moins-values à court terme (imposition au barème progressif et aux contributions sociales additionnelles) ou à long terme (imposition au taux global de 27 % incluant les contributions sociales additionnelles) selon que ces titres sont détenus depuis au moins deux ans.

2) Actionnaires personnes morales passibles de l'impôt sur les sociétés

a) Dividendes

Les dividendes perçus, (sous réserve des précisions ci-dessous) sont compris dans le résultat imposable à l'impôt sur les sociétés au taux actuel de droit commun de 33,33 %, augmenté d'une contribution additionnelle de 3 %, soit un taux effectif de 34,33 %. La contribution additionnelle de 3,3 % sera, selon le projet de loi de finances pour 2005, ramenée à 1,5 % pour les exercices clos à compter du 1^{er} janvier 2005 et supprimée pour les exercices clos à compter du 1^{er} janvier 2006. En outre, aux termes de l'article 235 ter ZC nouveau du C.G.I., les personnes morales sont soumises à une contribution sociale égale à 3,3 % de l'impôt sur les sociétés, diminuée d'un abattement qui ne peut excéder 763.000 € par période d'imposition de douze mois.

Cependant, pour les entreprises morales dont le chiffre d'affaires hors taxes est inférieur à 7.630.000 € et dont le capital social, entièrement libéré, est détenu de manière continue pendant la durée de la période d'imposition ou de l'exercice considéré à 75% au moins par des personnes physiques (ou par des sociétés satisfaisant elles-mêmes à l'ensemble de ces conditions), le taux de l'impôt sur les sociétés est fixé à 15 %, dans la limite de 38.120 € du bénéfice imposable par période de douze mois. Ces entreprises sont, en outre, exonérées de la contribution sociale de 3,3 % mentionnée ci-dessus.

Toutefois, sous certaines conditions, les dividendes encaissés par les personnes morales détenant au moins 5 % du capital de la société distributrice sont susceptibles, sur option, d'être exonérés (sous réserve de la prise en compte dans le résultat de la société bénéficiaire d'une quote-part de frais et charges égale à 5 % du montant des dividendes, limités au montant total des frais et charges de toute nature exposés par la société au cours de la période d'imposition) en application des dispositions du régime des sociétés mères et filiales prévu aux articles 145 et 216 du CGI. D

En application de la Loi de Finances pour 2004, le précompte sera supprimé à compter du 1^{er} janvier 2005. Toutefois, un prélèvement égal à 25 % du montant des distributions de bénéfices imputées sur des résultats réalisés depuis plus de cinq ans ou sur des sommes non soumises à l'impôt sur les sociétés au taux de droit commun demeurera applicable aux distributions mises en paiement en 2005. Ce prélèvement constituera une créance sur le Trésor imputable et / ou remboursable, à hauteur du tiers de son montant, sur l'impôt sur les sociétés dû au titre des trois exercices clos postérieurement au fait générateur de cet impôt.

b) Plus-values

Les plus-values et moins-values réalisées lors de la cession de titres en portefeuille sont prises en compte pour la détermination du résultat imposable dans les conditions de droit commun, c'est-à-dire soumises à l'impôt sur les sociétés au taux actuel de 33,33 % auquel s'ajoute la contribution additionnelle de 3 %, soit un taux effectif de 34,33 %, et le cas échéant, à la contribution sociale de 3,3 % de l'impôt sur les sociétés visée au paragraphe « dividendes » ci-dessus, selon l'exercice au cours duquel les plus-values seraient réalisées.

Toutefois, lorsque les titres cédés ont été détenus en tant que titres de participation depuis deux ans au moins au moment de la cession, les plus-values résultant de la cession sont éligibles au taux réduit d'imposition des plus-values à long terme, actuellement égal à 19%, auquel s'ajoute la contribution additionnelle de 3 %, soit un taux effectif de 19,57 % et le cas échéant, la contribution sociale de 3,3 % de l'impôt sur les sociétés visée ci-dessus, sous réserve de satisfaire à l'obligation de dotation de la réserve spéciale des plus-values à long terme. Les moins-values à long terme peuvent être imputées sur les plus-values de même nature de l'exercice ou des dix exercices suivants.

Sont présumées constituer des titres de participation, les actions revêtant ce caractère au plan comptable, ainsi que, sous certaines conditions, (i) les actions acquises en exécution d'une Offre Publique d'Achat ou d'Echange par l'entreprise qui en est l'initiatrice, (ii) les titres ouvrant droit au régime fiscal des sociétés mères et filiales visé aux articles 145 et 216 du C.G.I., et (iii) les titres dont le prix de revient est au moins égal à 22.800.000 euros qui remplissent les conditions ouvrant droit au régime des sociétés mères et filiales visé aux articles 145 et 216 du C.G.I. autres que la détention de 5 % au moins du capital de la société émettrice.

B) Non-résidents

a) Dividendes

Les dividendes distribués par une société dont le siège social est situé en France à un bénéficiaire effectif dont le domicile fiscal ou le siège est situé hors de France, font en principe l'objet d'une retenue à la source de 25 % et en vertu des dispositions de droit interne français, n'ouvrent pas droit à l'avoir fiscal.

Les actionnaires qui peuvent se prévaloir du bénéfice des dispositions d'une convention fiscale internationale conclue par la France ou de directives communautaires et qui respectent les procédures d'octroi des avantages prévus par ces conventions ou ces directives, peuvent, sous certaines conditions, bénéficier d'une réduction de tout ou partie de la retenue à la source. Des conventions conclues avec les pays considérés peuvent prévoir des règles particulières restreignant l'extension du bénéfice de l'avoir fiscal aux personnes morales ou limitant le droit au remboursement de personnes physiques.

Les personnes pouvant bénéficier d'une convention fiscale en vue d'éviter les doubles impositions, qui leur aurait ouvert droit au transfert ou remboursement de l'avoir fiscal, pourront ne supporter, lors de la mise en paiement desdits dividendes, que la retenue à la source au taux réduit prévu par la convention au lieu de la retenue à la source au taux de 25 % ensuite réduite au taux prévu par la convention, à la condition qu'elles justifient, avant la date de mise en paiement des dividendes, de leur résidence hors de France selon les termes de ladite convention et qu'elles remplissent les formulaires requis.

Il est recommandé aux investisseurs potentiels de consulter leurs conseils en ce qui concerne les conditions dans lesquelles ils pourraient obtenir une réduction de la retenue à la source en vertu d'une des conventions fiscales ainsi conclues avec la France.

b) Plus-values

L'imposition prévue à l'article 150-0 A du C.G.I. ne s'applique pas aux plus-values réalisées à l'occasion de cessions à titre onéreux de valeurs mobilières effectuées par des personnes qui ne sont pas fiscalement domiciliées en France, ou dont le siège est situé hors de France.

Sous réserve des dispositions des conventions fiscales applicables, les plus-values réalisées à l'occasion de cessions à titre onéreux de valeurs mobilières effectuées par des personnes qui ne sont pas fiscalement domiciliées en France, au sens de l'article 4 B du C.G.I. ou dont le siège social est situé hors de France (sans avoir d'établissement stable en France à l'actif duquel figureraient les titres cédés), ne sont pas imposables en France dans la mesure où le cédant n'a pas détenu directement ou indirectement plus de 25 % des droits aux bénéfices sociaux de la société à un moment quelconque au cours des cinq années précédant la cession.

Les plus-values réalisées par les personnes physiques ou morales non-résidentes détenant une participation de plus de 25 % dans une société soumise à l'impôt sur les sociétés et ayant son siège social en France sont taxables en France selon le régime défini à l'article 150-0 A du C.G.I., sous réserve de l'application des conventions internationales (article 244 bis B du C.G.I.).

2.2.7 Autres places de cotation

Néant.

2.3 Tribunaux compétents

Les tribunaux compétents, en cas de litiges, sont ceux du siège social, lorsque la société est défenderesse et sont désignés en fonction de la nature des litiges sauf dispositions contraires du nouveau code de procédure civile.

RENSEIGNEMENTS DE CARACTERE GENERAL CONCERNANT L'EMETTEUR ET LE CAPITAL

3.1. Renseignements de caractère général concernant POWEO

3.1.1. Dénomination et siège social

POWEO
Le Monge – 22 Place des Vosges
92979 Paris La Défense Cedex

3.1.2. Forme juridique

La société POWEO, société de droit français, a été constituée le 07 juin 2002 sous la forme d'une Société Anonyme à directoire et conseil de surveillance, régie par le Code de commerce et le décret du 23 mars 1967.

L'Assemblée Générale Extraordinaire du 09 janvier 2004 a décidé de modifier le mode de direction et d'administration de la société en adoptant la formule à conseil d'administration et directeur général prévue par les articles L. 225-17 à L. 225-56 du Code de commerce.

3.1.3. Date de constitution et d'expiration - Durée

La société POWEO a été immatriculée au Registre du Commerce et des sociétés le 7 juin 2002 pour une durée de 99 ans, soit jusqu'au 7 juin 2101, sauf les cas de dissolution anticipée ou prorogation prévus par la loi ou les statuts.

3.1.4. Objet social (article 2 des statuts)

« La société a pour objet, dans le respect des législations et réglementations applicables, tant en France qu'à l'étranger, directement ou indirectement :

- l'exercice, à destination d'une clientèle privée, professionnelle et publique, de toutes activités se rapportant à l'énergie et à l'environnement, notamment aux secteurs de l'électricité, du gaz et de l'eau. Ces activités incluent, de façon non limitative, le négoce, le courtage, l'intermédiation, le transport, la distribution, la commercialisation, la production et le stockage de tous produits d'énergie et matières premières.

Elles incluent également toutes prestations d'arbitrage, de développement et commercialisation de produits complexes dérivés et de couverture d'agrégation, de gestion d'équilibre, et de conseil, notamment mais non exclusivement en matière d'optimisation de consommation d'énergie, relatives aux secteurs de l'énergie et de l'environnement, et toutes prestations de « facility management » qui désignent les divers services généraux ou collectifs fournis aux grands ensembles immobiliers, industriels, tertiaires et aux particuliers.

- l'acquisition, la cession, l'exploitation, la licence de tous droits de propriété intellectuelle et industrielle se rapportant directement ou indirectement à l'objet social ;
- la participation, directe ou indirecte, à toutes opérations industrielles, financières, commerciales, mobilières et immobilières pouvant se rattacher à son objet social, par voie de création de sociétés nouvelles, d'apports, commandite, fusion, alliance, joint venture, société en participation ou autrement,

Et, plus généralement, toutes opérations financières, commerciales, industrielles, mobilières et immobilières, pouvant se rattacher directement ou indirectement à l'objet social ci-dessus ou susceptibles d'en favoriser l'extension ou le développement, en particulier, s'intéresser par voie de souscription, apport, prise de participation ou par tout autre moyen, à toute société ou entreprise ayant une activité analogue, connexe ou complémentaire à la sienne. »

3.1.5. Registre du Commerce et code APE

R.C.S. NANTERRE : 442 395 448
Code APE : 515 A commerce de gros de combustible

3.1.6. Consultation des documents juridiques

Les documents juridiques de POWEO prévus par la réglementation sont consultables au siège social, 22 place des Vosges, le Monge, 92979 Paris la Défense Cedex.

3.1.7. Exercice social

L'exercice social commence le 1er janvier et se termine le 31 décembre de chaque année.

Par exception, le premier exercice a commencé le jour de l'immatriculation de la société au Registre du Commerce et des Sociétés, soit le 7 juin 2002 et a été clos le 30 juin 2003. Le deuxième exercice a commencé le 1^{er} juillet 2003 et s'est terminé le 30 juin 2004. Une résolution a été adoptée lors de l'assemblée générale des actionnaires du 9 septembre 2004 visant à caler les dates d'exercice comptable sur les années calendaires, du 1^{er} janvier au 31 décembre. L'exercice ouvert à compter du 1^{er} juillet 2004 a donc, exceptionnellement eu une durée de six mois.

3.1.8. Répartition statutaire des bénéfices

Affectation et répartition des résultats (article 29)

« Le compte de résultat qui récapitule les produits et charges de l'exercice fait apparaître par différence, après déduction des amortissements et des provisions, le bénéfice de l'exercice.

Sur le bénéfice de l'exercice diminué, le cas échéant, des pertes antérieures, il est prélevé cinq pour cent au moins pour constituer le fonds de réserve légale. Ce prélèvement cesse d'être obligatoire lorsque le fonds de réserve atteint le dixième du capital social.

Le bénéfice distribuable est constitué par le bénéfice de l'exercice diminué des pertes antérieures et des sommes à porter en réserve, en application de la loi et des statuts, et augmenté du report bénéficiaire.

Sur ce bénéfice, l'Assemblée Générale peut décider de prélever toutes sommes qu'elle juge à propos d'affecter à la dotation de tous fonds de réserves facultatives, ordinaires ou extraordinaires, ou de reporter à nouveau.

Le solde, s'il en existe, est réparti par l'Assemblée entre tous les actionnaires proportionnellement au nombre d'actions appartenant à chacun d'eux.

En outre, l'Assemblée Générale peut décider la mise en distribution de sommes prélevées sur les réserves dont elle a la disposition, en indiquant expressément les postes de réserves sur lesquels les prélèvements sont effectués. Toutefois, les dividendes sont prélevés par priorité sur les bénéfices de l'exercice.

Les pertes, s'il en existe, sont après l'approbation des comptes par l'Assemblée Générale, reportées à nouveau, pour être imputées sur les bénéfices des exercices ultérieurs jusqu'à extinction. »

Paiement des dividendes - acomptes (article 30)

« Lorsqu'un bilan établi au cours ou à la fin de l'exercice et certifié par le commissaire aux comptes fait apparaître que la Société, depuis la clôture de l'exercice précédent, après constitution des amortissements et provisions nécessaires et déduction faite s'il y a lieu des pertes antérieures ainsi que des sommes à porter en réserve, en application de la loi ou des statuts, a réalisé un bénéfice, il peut être distribué des acomptes sur dividende avant l'approbation des comptes de l'exercice. Le montant de ces acomptes ne peut excéder le montant du bénéfice ainsi défini.

L'Assemblée Générale peut accorder aux actionnaires pour tout ou partie du dividende mis en distribution ou des acomptes sur dividende, une option entre le paiement du dividende en numéraire ou en actions dans les conditions légales.

Les modalités de mise en paiement des dividendes en numéraire sont fixées par l'Assemblée Générale, ou à défaut par le Conseil d'Administration.

La mise en paiement des dividendes en numéraire doit avoir lieu dans un délai maximal de neuf (9) mois après la clôture de l'exercice, sauf prolongation de ce délai par autorisation de justice.

Aucune répétition de dividende ne peut être exigée des actionnaires sauf lorsque la distribution a été effectuée en violation des dispositions légales et que la Société établit que les bénéficiaires avaient connaissance du caractère irrégulier de cette distribution au moment de celle-ci ou ne pouvaient l'ignorer compte tenu des circonstances. Le cas échéant, l'action en répétition est prescrite trois (3) ans après la mise en paiement de ces dividendes.

Les dividendes non réclamés dans les cinq (5) ans de leur mise en paiement sont prescrits. »

3.1.9. Assemblées Générales

Assemblées Générales (articles 25 à 28 des statuts)

Dispositions communes à toutes les assemblées

« 25.1 Les Assemblées Générales sont convoquées et délibèrent dans les conditions prévues par la loi. Elles sont réunies au siège social ou en tout autre lieu précisé dans l'avis de convocation. La Société est tenue, trente (30) jours au moins avant la réunion de toute assemblée, de publier au Bulletin des Annonces Légales Obligatoires (BALO) un avis de réunion contenant les mentions prévues par les textes en vigueur.

La convocation des Assemblées Générales est réalisée par l'insertion dans un journal habilité à recevoir les annonces légales dans le département du siège social et, en outre, au Bulletin des Annonces Légales et Obligatoires (BALO).

Toutefois, les insertions prévues à l'alinéa précédent peuvent être remplacées par une convocation faite, aux frais de la Société, par lettre simple ou recommandée adressée à chaque actionnaire. Cette convocation peut également être transmise par un moyen électronique de télécommunication mis en œuvre dans les conditions mentionnées à l'article 120-1 du Décret du 23 mars 1967 à l'adresse indiquée par l'actionnaire.

25.2 Tout actionnaire a le droit de participer aux Assemblées Générales.

Le droit d'assister ou de se faire représenter à l'Assemblée est subordonné à l'inscription de l'actionnaire dans les comptes de la Société cinq (5) jours au moins avant la date de réunion de l'Assemblée. Toutefois, le Conseil d'Administration a la faculté de réduire ce délai.

Tout actionnaire peut voter par correspondance. Les actionnaires peuvent également participer et voter à toute Assemblée par visioconférence ou par tout moyen de télécommunication permettant leur identification dans les conditions légales et réglementaires.

Tout vote par correspondance parvenu à la Société moins de trois (3) jours avant la date de l'Assemblée n'est pas pris en compte.

Lors de la réunion de l'Assemblée, la présence personnelle de l'actionnaire annule toute procuration ou tout vote par correspondance.

25.3 Les Assemblées sont présidées par le Président du Conseil d'Administration, ou en son absence, par le Vice-président du Conseil ou un membre du Conseil spécialement délégué à cet effet par le Conseil d'Administration. A défaut, l'Assemblée élit elle-même le président de séance. »

Feuille de présence- Bureau- Procès Verbaux

« Une feuille de présence, dûment émargée par les actionnaires présents et les mandataires et à laquelle sont annexés les pouvoirs donnés à chaque mandataire, et le cas échéant les formulaires de vote par correspondance, est certifiée exacte par le bureau de l'Assemblée.

Les fonctions de scrutateurs sont remplies par les deux actionnaires, présents et acceptants, qui disposent, tant par eux-mêmes que comme mandataires, du plus grand nombre de voix.

Le bureau composé du Président et des scrutateurs désigne un secrétaire qui peut ne pas être actionnaire.

Les procès-verbaux sont dressés et les copies ou extraits des délibérations sont délivrés et certifiés conformément à la loi. »

Assemblée générale ordinaire

« L'Assemblée Générale Ordinaire prend toutes les décisions qui ne modifient pas les statuts.

Elle est réunie au moins une fois par an, dans les délais légaux et réglementaires en vigueur, pour statuer sur les comptes de l'exercice écoulé.

Elle ne délibère valablement que si les actionnaires présents, représentés ou ayant voté par correspondance possèdent au moins, sur première convocation, le quart des actions ayant le droit de vote. Sur deuxième convocation, aucun quorum n'est requis.

Elle statue à la majorité des voix dont disposent les actionnaires présents ou représentés. »

Assemblée générale ordinaire extraordinaire

« L'Assemblée Générale Extraordinaire est seule habilitée à modifier les statuts en tout ou partie de leurs dispositions.

Elle ne délibère valablement que si les actionnaires présents ou représentés possèdent au moins, sur première convocation, le tiers des actions ayant le droit de vote et, sur deuxième convocation, le quart des actions ayant le droit de vote. A défaut de ce dernier quorum, la deuxième assemblée peut être prorogée à une date postérieure de deux (2) mois au plus à celle à laquelle elle avait été convoquée.

Elle statue à la majorité des deux tiers des voix dont disposent les actionnaires présents ou représentés. »

3.1.10. Clauses statutaires particulières

Franchissement de seuil

Les statuts ne contiennent aucune clause de franchissement de seuils statutaires dérogeant aux dispositions légales en la matière.

Droit de vote double

Un droit de vote double, est attribué à toutes les actions entièrement libérées pour lesquelles il est justifié d'une inscription nominative, depuis deux ans au moins, au nom du même actionnaire. Cette décision a été prise par l'assemblée générale extraordinaire du 09 janvier 2004.

3.2. Renseignements de caractère général concernant le capital

3.2.1 Capital social

Le capital de la société au 31 décembre 2004 est de 2.940.975 Euros, correspondant à 2.940.975 actions de 1 Euro de nominal, entièrement libérées et toutes de même rang.

3.2.2 Capital potentiel : Bons de souscription de parts de créateurs d'entreprise

3.2.2.1 Bons de souscription de parts de créateurs d'entreprise (BCE) ; plan 2002

L'assemblée générale du 20 décembre 2002, après avoir entendu la lecture du rapport du Directoire et du rapport spécial du commissaire aux comptes, et constaté que les conditions prévues par l'article 163bis G du Code Général des impôts sont remplies par la société, a autorisé l'émission et l'attribution gratuite, en une ou plusieurs fois, de 50 000 bons de souscription d'actions revêtant les caractéristiques des bons de souscription de parts de créateurs d'entreprise dans les conditions prévues par l'article L.228-95 du code de commerce et par l'article 163 bis G du Code Général des Impôts. En application de l'article L. 228.95 du Code de Commerce, ces BCE devaient être émis avant le 20 décembre 2003.

A ce jour, l'intégralité des 50.000 BCE plan 2002 a été émise.

BCE	
Date d'autorisation de l'assemblée	20-12-2002
Montant de l'autorisation	50 000 BCE
Date de la réunion du Directoire	15 avril 2003, 2 octobre 2003
Nombre de BCE émis	50 000
Prix de souscription du BCE	Gratuit
Modalités d'exercice du BCE	1 BCE = 1 action
Prix d'exercice des BCE	3 euros
Nombre total d'actions pouvant être souscrites	50 000 actions
Nombre d'actions souscrites	6 000

3.2.2.2 Bons de souscription de parts de créateurs d'entreprise (BCE) ; plan 2003

L'assemblée générale du 11 décembre 2003 a autorisé l'émission et l'attribution gratuite, en une ou plusieurs fois, de 50 000 bons de souscription d'actions revêtant les caractéristiques des bons de souscription de parts de créateurs d'entreprise dans les conditions prévues par l'article L.228-95 du Code de Commerce et par l'article 163 bis G du Code Général des Impôts. En application de l'article L. 228.95 du Code de Commerce, ces BCE doivent être émis avant le 11 décembre 2004.

A la date du 15 novembre 2004, 48.000 BCE du plan 2003 ont été émis.

	BCE
Date d'autorisation de l'assemblée	11-12-2003
Montant de l'autorisation	50 000 BCE
Date de la réunion du Directoire	15 décembre 2003
Nombre de BCE émis	48.000
Prix de souscription du BCE	Gratuit
Modalités d'exercice du BCE	1 BCE = 1 action
Prix d'exercice des BCE	4,25 euros
Nombre total d'actions pouvant être souscrites	48.000 actions
Nombre d'actions souscrites	1400

3.2.2.3 Bons de souscription de parts de créateurs d'entreprise (BCE) ; plan 2004

L'assemblée générale du 26 janvier 2004 a autorisé l'émission et l'attribution gratuite, en une ou plusieurs fois, de 100 000 bons de souscription d'actions revêtant les caractéristiques des bons de souscription de parts de créateurs d'entreprise (BCE) dans les conditions prévues par l'article L.228-95 du code de commerce et par l'article 163 bis G du Code Général des Impôts. En application de l'article L. 228.95 du Code de Commerce, ces BCE doivent être émis avant le 26 janvier 2005.

A ce jour, l'intégralité des 100.000 BCE du plan 2004 a été émise.

	BCE
Date d'autorisation de l'assemblée	26-01-2004
Montant de l'autorisation	100 000 BCE
Date de la réunion du Conseil d'Administration	31 mars 2004 et 31 décembre 2004
Nombre de BCE émis	79.600
Prix de souscription du BCE	Gratuit
Modalités d'exercice du BCE	1 BCE = 1 action
Prix de souscription de l'action	15 euros
Nombre total d'actions pouvant être souscrites	100.000 actions
Nombre d'actions souscrites	0

3.2.2.4 Bons de souscription de parts de créateurs d'entreprise (BCE) ; plan 2005

L'assemblée générale du 27 avril 2005 a autorisé l'émission et l'attribution gratuite, en une ou plusieurs fois, de 50 000 bons de souscription d'actions revêtant les caractéristiques des bons de souscription de parts de créateurs d'entreprise (BCE) dans les conditions prévues par le code de commerce et par l'article 163 bis G du Code Général des Impôts. Le prix de l'action souscrite en exercice du bon sera déterminé par le Conseil d'administration et sera égal à la moyenne des vingt derniers cours de bourse précédant la date d'attribution, sachant que lorsque la société émettrice a procédé dans les 6 mois précédant l'attribution des bons à une augmentation de capital, le prix du titre souscrit en exercice du bon est au moins égal au prix d'émission des titres fixé lors de cette augmentation de capital.

A ce jour, aucun des 50.000 BCE du plan 2005 n'a été émis.

- Historique des attributions de BCE :

A l'exception des BCE mentionnés dans le tableau ci-dessous, il n'existe pas de titres donnant accès directement ou indirectement, immédiatement ou à terme, au capital social ou aux droits de vote de la société.

	Plan n° 1	Plan n° 2	Plan n° 3	Plan n° 4
Date de l'assemblée	20-12-2002	11-12-2003	26-01-2004	27-04-2005
Date de la réunion du conseil ou du directoire	15 avril 2003 02 octobre 2003	15 décembre 2003	31 mars 2004 31 décembre 2004	
Nombre total d'actions pouvant être souscrites	50.000	48.000	100.000	
Nombre total d'actions pouvant être souscrites par les mandataires sociaux	20.000	20.000	45.000	
Nombre total d'actions pouvant être souscrites par les 10 premiers attributaires	27.250	19.700	31.100	
Point de départ d'exercice des BCE	(1)	(1)	(1)	
Date d'expiration	15 avril 2008 02 octobre 2008	15 décembre 2008	31 mars 2009 31 décembre 2009	
Prix d'exercice des BCE	3 euros	4, 25 euros	15 euros	
Nombre d'actions souscrites au 1 ^{er} mai 2005	6000	1400	0	
BCE annulées durant l'exercice	0	2.000	0	
BCE restant à attribuer	0	0	0	50.000

(1) : exerçables, sauf décision du conseil d'administration, pour moitié 24 mois après la date d'embauche ou de nomination comme mandataire social dans la société et pour l'autre moitié 36 mois après la date d'embauche ou de nomination comme mandataire social

3.2.2.5 Dilution potentielle résultant de l'exercice des différents instruments

A l'exception des BCE mentionnés dans le tableau ci-dessous, il n'existe pas de titres donnant accès directement ou indirectement, immédiatement ou à terme, au capital social ou aux droits de vote de la société.

Nature des instruments potentiellement dilutifs	Date d'émission	Date d'attribution	Prix d'exercice	Identité des détenteurs de ces instruments	Période d'exercabilité	Nombre d'actions auxquelles donnent droit ces instruments dilutifs
BCE	20/12/2002	15/04/2003	3 euros	Denis Duyrat	15/04/2003 au 15/04/2008 (1)	10 000
BCE	20/12/2002	15/04/2003	3 euros	Pierre Flahaut	15/04/2003 au 15/04/2008 (1)	10 000
BCE	20/12/2002	15/04/2003	3 euros	Salariés	15/04/2003 au 15/04/2008 (1)	4 250
BCE	20/12/2002	02/10/2003	3 euros	Membres du comité exécutif	02/10/2003 au 02/10/2008 (1)	18 500
BCE	20/12/2002	02/10/2003	3 euros	Salariés	02/10/2003 au 02/10/2008 (1)	7 250
BCE	11/12/2003	15/12/2003	4,25 euros	Charles Beigbeder	15/12/2003 au 15/12/2008 (1)	10 000
BCE	11/12/2003	15/12/2003	4,25 euros	Frédéric Granotier	15/12/2003 au 15/12/2008 (1)	10 000
BCE	11/12/2003	15/12/2003	4,25 euros	Membres du comité exécutif	15/12/2003 au 15/12/2008 (1)	17 000
BCE	11/12/2003	15/12/2003	4,25 euros	Salariés	15/12/2003 au 15/12/2008 (1)	11 000
BCE	26/01/2004	31/03/2004	15 euros	Charles Beigbeder	31/03/2004 au 31/03/2009 (2)	15 000
BCE	26/01/2004	31/03/2004	15 euros	Frédéric Granotier	31/03/2004 au 31/03/2009 (2)	10 000
BCE	26/01/2004	31/03/2004	15 euros	Denis Duyrat	31/03/2004 au 31/03/2009 (2)	10 000
BCE	26/01/2004	31/03/2004	15 euros	Pierre Flahaut	31/03/2004 au 31/03/2009 (2)	10 000
BCE	26/01/2004	30/06/2004	15 euros	Salariés	30/06/2004 au 30/06/2009 (1)	34 600
Total BCE	20/12/2002, 11/12/2003 et 26/01/2004	15/04/2003, 02/10/2003, 15/12/2003 31/03/2004 et 30/06/2004	3 euros, 4, 25 euros et 15 euros	Total	15/04/2003 au 30/06/2009 (1)	177 600

(1) Sauf décision contraire du Conseil d'administration, les BCE sont exerçables pour moitié 24 mois après la date d'embauche ou de nomination comme mandataire social dans la société et pour l'autre moitié 36 mois après la date d'embauche ou de nomination comme mandataire social. En cas de licenciement pour faute lourde, et sauf décision contraire prise dans un délai d'un mois par le Conseil d'administration, le Bénéficiaire perd le droit d'exercer le solde de ses BCE exerçables et non exerçables. En cas de démission ou de licenciement pour faute autre que lourde, et sauf décision contraire prise dans un délai d'un mois par le Conseil d'administration, le Bénéficiaire perd le droit d'exercer ses BCE non exerçables. Les BCE devenus exerçables peuvent être exercés par le salarié à tout moment au cours de leur période de validité de 5 ans, que le salarié soit ou non salarié au jour de l'exercice.

(2) Ces BCE seront exerçables en fonction de critères opérationnels liés à l'activité (nombre de clients, résultat).

3.2.3 Capital autorisé non émis autre que celui mentionné au 3.2.2

Le tableau ci-après récapitule les délégations en cours de validité accordées par l'assemblée générale mixte du 27 avril 2005 au conseil d'administration.

	Plafond global ou montant nominal maximum en euros	Durée
Augmentation de capital par émission d'actions ou de toutes autres valeurs mobilières donnant accès au capital de la société avec maintien du DPS	2.000.000	26 mois
Augmentation de capital par émission d'actions ou de toutes autres valeurs mobilières donnant accès au capital de la société avec suppression du DPS	2.000.000	26 mois
Augmentation de capital par émission d'actions avec suppression du DPS au profit des salariés	100.000	26 mois
Attribution gratuite d'actions au profit des salariés et mandataires sociaux	3% du capital (1)	26 mois
Emission et attribution gratuite de bons de souscription de parts de créateurs d'entreprise	50.000	12 mois

(1) le nombre d'actions créées par exercice des BCE visés ci-dessus viendra s'imputer sur ce plafond de 3 %.

L'assemblée générale mixte du 27 avril 2005 a plafonné à 3.000.000 d'euros le montant nominal maximum des augmentations de capital susceptibles d'être réalisées en vertu des délégations visées ci-dessus.

3.2.4 Instruments financiers non représentatif du capital (parts de fondateur, certificats de droit de vote, ...)

Néant

3.2.5 Evolution du capital

Date	Nature de l'opération	Augmentation de capital	Nominal de l'opération	Prime émission ou apport €	Fonds levés €	Nombre d'actions créées	Capital après opération		
							Nbre d'actions	Nominal	Montant €
07-06-02	Constitution		1 €		1 323 100	1 323 100	1 323 100	1 €	1 323 100
19-08-02	Réduction du capital par rachat et annulation d'action		1 €			- 258 100	1 065 000	1 €	1 065 000
20-12-02	Augmentation de capital en numéraire	35 000 €	1 €	70 000	105 000	35 000	1 100 000	1 €	1 100 000
11-12-03	Augmentation de capital en numéraire	350 000 €	1 €	1 137 500	1 487 500	350 000	1 450 000	1 €	1 450 000
18-03 -04	Augmentation de capital en numéraire	834 253	1€	9 518 826,70(*)	10 353 079	834 253	2 284 253	1€	2 284 253
31-12-04	Augmentation de capital en numéraire	656 722	1 €	7 493 198	8 149 920	656 722	2 940 975	1€	2 940 975

(*) montant n'incluant pas les frais d'émission imputés sur la prime.

3.3 Répartition du capital social et des droits de vote

Représentation de la part de l'actionnariat POWEO (actions et droits de vote)

A la connaissance de la société, il n'existe aucun autre actionnaire détenant plus de 5% du capital ou des droits de vote. Au 16 avril 2005, près de 2.000 personnes physiques ou morales étaient actionnaires de POWEO.

Actionnaires	au 09 janvier 2004				au 13 avril 2005			
	Actions	%	droits de vote	%	Actions (1)	%	Droits de vote	%
Dirigeants								
Famille Beigbeder	658 710	45,43	658 710	45,43	725066	24,60	1 294 966	34,09
Famille Granotier	225 264	15,54	225 264	15,54	177 516	6,02	337 222	8,88
Denis Duyrat	40 000	2,76	40 000	2,76	31 500	1,07	63 000	1,66
Total Dirigeants	923 974	63,72	923 974	63,72	934 082	31,70	1 695 188	44,63
salariés	332 589	22,94	332 589	22,94	239 232	8,12	329 321	8,67
<i>dont famille Knaepen</i>	<i>70 590</i>	<i>4,87</i>	<i>70 590</i>	<i>4,87</i>	<i>75 920</i>	<i>2,58</i>	<i>75 920</i>	<i>2,00</i>
Investisseurs institutionnels					1 306 394	44,33	1 306 394	34,40
Autres/Public	193 437	13,34	193 437	13,34	467 267	15,86	467 267	12,30
Total	1 450 000	100,00	1 450 000	100,00	2 946 975	100,00	3 798 170	100,00

Informations relatives aux opérations intervenues sur le capital de la société dans les 3 années précédant l'émission.

Qualité de l'actionnaire	identité de l'actionnaire	Date de l'opération	Nature de l'opération	Nombre d'actions acquises	prix unitaire
		20/12/2002	Augmentation	35 000	3 €
		12/01/2004	Augmentation	350 000	4,25 €
		18/03/2004	Augmentation	834 253	12,41 €
		31/12/2004	Augmentation	656 722	12,41 €

3.4 Appartenance de l'émetteur à un groupe

La société POWEO n'appartient à aucun groupe.

3.5 Marché des instruments financiers

Depuis le 26 février 2004, les actions POWEO sont négociées sur le Marché Libre d'Euronext Paris.

	Valeur moyenne du cours (€)	Volume en titres	Volume en capitaux (€)	Cours max (€)	Cours min (€)
Février 2004	13,51	13 585	193 961	14,60	12,41
Mars 2004	10,89	95 262	1 120 222	13,14	8,99
Avril 2004	11,16	39 840	443 216	12,39	10,22
Mai 2004	11,95	13 268	158 956	12,40	11,62
Juin 2004	12,09	52 048	639 448	13,00	10,80
Juillet 2004	13,12	43 583	574 365	13,69	12,40
Août 2004	10,85	12 339	133 294	11,50	10,00
Septembre 2004	11,78	20 729	244 341	12,10	11,10
Octobre 2004	10,83	52 578	568 366	11,60	10,20
Novembre 2004	12,91	104 986	1 393 159	14,96	11,98
Décembre 2004	14,00	196 604	2 756 284	14,95	12,86
Janvier 2005	17,69	208 807	4 058 977	24	14,8
Février 2005	22,96	173 745	3 948 425	24,75	20,14
Mars 2005	27,38	164 059	4 464 402	28,51	25,51
Avril 2005	35,91	337 469	12 103 791	39,75	30,02

Source : Euronext



3.6 Nantissements

Nantissements d'actions de l'émetteur inscrites au nominatif pur à ce jour :

Aucun nantissement de ce type n'est enregistré à ce jour.

Nantissements d'actifs de l'émetteur (immobilisations incorporelles, corporelles et financières, sicav monétaires) au 31/10/2004 :

Type de nantissements/hypothèques	date de départ du nantissement	date d'échéance du nantissement	montant d'actif nanti	total du poste de bilan	% correspondant
s/immo,incorporelle			0	0	
s/immo,corporelle			0	0	
s/immo,financières (sicav monétaires)	01/07/2004	31/12/2004	500 000		100%
s/immo,financières (sicav monétaires)	01/07/2004	31/12/2007	545 316		
s/immo,financières (sicav monétaires)	01/07/2004	30/06/2005	169 184		
s/immo,financières (sicav monétaires)	01/07/2004	31/12/2004	54 381		
s/immo,financières (sicav monétaires)	01/09/2004	31/10/2004	254 608		
s/immo,financières (sicav monétaires)	09/06/2004	indéterminé	622 406		
total			2 145 895	2 145 895	100%

3.7 Dividendes par action

- Dividende global distribué au titre du dernier exercice

La société POWEO n'a distribué aucun dividende depuis sa constitution le 07 juin 2002.

- Prescription

Conformément aux dispositions légales, les dividendes et les acomptes de dividendes sont prescrits dans un délai de cinq ans au profit de l'Etat.

- Politique future de dividendes

A ce jour, la société POWEO n'envisage pas de distribution de dividende.

3.8 Pacte d'actionnaires/ Engagement de conservation des actionnaires dirigeants

L'article 3 des règles d'Alternext éditées par Euronext dispose que « l'émetteur doit s'être assuré que les cessions de blocs de titres conduisant à la détention de la majorité des droits de vote ou du capital par une personne, agissant seule ou de concert, donneront lieu à la mise en œuvre par les acquéreurs d'une garantie de cours pendant au moins dix jours de bourse à compter du transfert de titres. La garantie de cours consiste pour le cessionnaire à se porter acquéreur au cours auquel la cession du bloc a été ou doit être réalisée, et seulement à ce cours, de tous les titres présentés à la vente sur Alternext. Si la garantie de cours ne procède pas déjà d'une obligation légale, un pacte doit être établi entre les principaux actionnaires par lequel ceux-ci s'engagent à ne céder de blocs de titres qu'à des cessionnaires prenant eux-mêmes un tel engagement».

Afin de respecter cette obligation, Charles Beigbeder, la société GRAVITATION SA et Frédéric Granotier ont signé un pacte d'actionnaires en date du 15 mai 2005 qui dispose que dans l'hypothèse où ils envisageraient collectivement ou individuellement un transfert de tout ou partie de leurs actions en faveur d'un tiers, qui conduirait à la détention de la majorité des droits de vote ou du capital à ce tiers, les autres actionnaires de POWEO disposeront, à l'occasion de ce transfert, pendant 10 jours de bourse à compter de la date de ce transfert, d'un droit de sortie conjointe aux termes duquel ils auront le droit de céder à l'acquéreur, à sa seule option, tout ou partie de leurs actions aux mêmes conditions de prix et aux mêmes modalités de transfert que celles proposées par l'acquéreur à l'un des soussignés. Le pacte expirera à la première des dates suivantes : la date à laquelle la garantie de cours visée à l'article 3 des règles Alternext deviendra une obligation statutaire ou la date à laquelle la garantie de cours visée à l'article 3 des règles Alternext deviendra une obligation légale.

CHAPITRE 4

RENSEIGNEMENTS CONCERNANT L'ACTIVITE

4.1 Présentation résumée de la société

4.1.1 Historique et évolutions

POWEO est le premier fournisseur d'électricité privé indépendant français. Créée en juin 2002, l'entreprise est opérationnelle depuis fin 2002. POWEO fournit des clients en électricité depuis le 1er mars 2003. POWEO ne détient pas d'actifs de production, mais achète de l'électricité en gros aux producteurs et sur les marchés et la revend au détail aux entreprises.

Ce métier de fournisseur d'électricité est une activité nouvelle née de la déréglementation du marché de l'électricité.

La croissance de l'entreprise a été très forte depuis sa création : à fin 2003, POWEO fournissait près d'une trentaine de sites consommant chacun plus de 7 GWh par an, pour un total de près de 450 GWh annuels.

Fort de ses premiers succès commerciaux engrangés en 2003, POWEO avait conquis début 2004 une part de marché d'environ 9 % sur les 1900 sites consommant entre 7 et 16 GWh autorisés à changer de fournisseur depuis février 2003 et ayant choisi de quitter l'opérateur historique.

Cette croissance soutenue s'accélère depuis le 1^{er} juillet 2004, date d'ouverture du marché de l'électricité, qui a multiplié par un facteur 1 000 le nombre de sites « éligibles ». Concrètement, jusqu'au 1er juillet 2004 seuls 3 200 sites, détenus par un millier d'entreprises environ, avaient la faculté de choisir entre plusieurs fournisseurs d'électricité. Ce chiffre est passé à 4,5 millions de sites, détenus par 2,5 millions d'entreprises, depuis le 1er juillet 2004.

Depuis l'ouverture totale du marché de l'électricité pour l'ensemble des professionnels, POWEO a déjà signé des contrats de fourniture d'électricité avec plus de 32.000 sites éligibles au 31 mars 2005, dont 26.000 déjà « basculés » vers POWEO, c'est-à-dire transférés d'EDF à POWEO à la date du 01^{er} mai 2005.

POWEO est à ce jour le 1^{er} opérateur alternatif sur le marché français avec plus de 50% des sites ayant quitté l'opérateur historique. Le rythme de signatures, hors multisites, en mars 2005 est de 1500 sites professionnels par semaine.

4.1.2 Présentation générale de la société et chiffres clés

POWEO a mis en place une organisation concentrée. L'équipe de POWEO est en effet réduite (27 personnes à fin janvier 2004, 48 personnes au 15 avril 2005). Ces moyens humains s'appuient en conséquence sur des partenaires pour un certain nombre de tâches fonctionnelles sous traitables (centres d'appels, édition et envoi des factures, gestion du poste client,...), donnant ainsi à POWEO une flexibilité inédite dans le secteur de l'énergie en France.

Les moyens techniques sont regroupés sur une plateforme intégrée, le POWEO Supplying System ou PSS, qui assure le recueil des informations nécessaires auprès des sites de livraison ou du réseau de distribution, les traite et détermine le prix de l'électricité pour chaque type de consommateur, génère les données requises pour la facturation, projette les consommations futures des sites clients en fonction de la consommation passée, des prévisions de température et de luminosité.

PSS utilise des logiciels spécialisés ayant déjà fait leurs preuves au sein d'opérateurs en électricité étrangers et, en l'absence de logiciel existant adéquat pour une fonctionnalité requise, des développements internes ont été effectués par l'équipe en charge des systèmes d'information. (cf : §4.3.4 Le POWEO Supplying System).

Chiffres clés de la société

En K€	30-06-2003	30-06-2004 (s)	31-12-2004 (s)
Chiffre d'affaires	259	9 761	20 188
Résultat d'exploitation	(1 145)	(4 755)	(4 892)
Résultat net	(1 136)	(4 758)	(4 918)
Total bilan	738	10 440	17 742
Fonds propres	33	6 361	9 375
Dettes financières	234	0	0
Endettement/fonds propres	6,2	0	0
Effectif global	7	55	54

(s) situation semestrielle

La société a réalisé un chiffre d'affaires de 20,19 M€ sur l'exercice clos le 31 décembre 2004 (exercice de 6 mois), contre 9,76 M€ sur l'exercice précédent clos le 30 juin 2003. La perte de l'exercice clos le 31 décembre 2004 est de 4.92 M€ et s'explique notamment par les coûts de mise en place et de montée en puissance de l'organisation, qui ont été nécessaires pour la rendre opérationnelle sur l'ensemble de ses segments de marché, y compris sur le segment des clients éligibles depuis le 1er juillet 2004. Les fonds propres de la société au 31 décembre 2004 s'élèvent à 9,37 M€.

4.1.3 Présentation générale du marché et objectifs de la société sur ce marché

POWEO poursuit une stratégie de conquête de parts de marché sur le marché français de la fourniture d'électricité, qui s'élève à 30 milliards d'euros, dont 15 milliards d'euros pour la clientèle professionnelle (entreprises et collectivités) éligible au 1er juillet 2004 (source : Ministère de l'économie, des finances et de l'industrie).

POWEO s'est fixé comme objectif de conquérir environ 15% des clients qui vont quitter l'opérateur historique. En supposant une perte de part de marché de l'opérateur historique de 20% d'ici fin 2006, l'objectif cible de POWEO en nombre de clients correspond à une part de marché de moins de 3%. Rapporté au marché total de la fourniture d'électricité, l'objectif cible de POWEO se ramène à 1,5% de la consommation électrique nationale (source : Ministère de l'économie, des finances et de l'industrie).

4.1.4 Atouts concurrentiels

Premier nouvel entrant indépendant sur le marché français de la fourniture d'électricité, POWEO bénéficie des avantages liés à sa position d'« outsider ». Les principaux atouts concurrentiels de POWEO sont :

Réactivité : en tant que structure entrepreneuriale détenue en grande partie par ses fondateurs et collaborateurs, POWEO est capable de se mobiliser de façon rapide et de faire face à des enjeux nouveaux, soit pour répondre à de nouveaux besoins émanant de la clientèle, soit pour s'adapter à une nouvelle configuration du champ concurrentiel ou réglementaire ;

Simplicité : structure nouvelle par construction, POWEO n'est pas handicapée par un historique social ou technique pour le lancement de nouvelles offres à destination de la clientèle.

Innovation : POWEO fonde sa légitimité sur sa capacité à innover et, surtout, à déployer des idées nouvelles rapidement, pour mieux servir ses clients ;

Compétitivité : structure « low costs », POWEO s'efforce de dimensionner ses coûts fixes de manière à être moins cher que ses concurrents ;

Proximité : 100% orientée vers le client et la satisfaction de ses besoins, l'entreprise place le client au cœur de ses procédures, tant au niveau de la formation de ses commerciaux que dans la mise en place de ses systèmes d'information.

4.1.5 Stratégie

POWEO a constitué un maillage national centré autour de deux agences régionales s'appuyant sur des antennes locales couvrant l'ensemble du territoire français. Une structure de vente directe, comprenant 21 commerciaux, commercialise les offres POWEO auprès des grands comptes entreprises et collectivités locales, et des clients multisites.

Par ailleurs, POWEO a constitué, au cours des deux dernières années, un réseau de vente indirecte comprenant plus de 300 partenaires nationaux et régionaux qui commercialisent les offres POWEO auprès de leurs clients. Ces partenaires sont par exemple Metro Cash & Carry, avec ses 80 entrepôts et ses 250 commerciaux, Avenir Telecom, avec ses 1500 points de vente, ou des partenaires régionaux (revendeurs télécoms, bureautique, ...).

POWEO a également développé une expertise forte en matière de marketing direct, grâce notamment à un partenariat avec trois centres d'appels, qui effectuent des téléventes.

L'existence de cette force de vente indirecte et de la télévente permet à POWEO de développer sa puissance commerciale en variabilisant ses coûts (ses partenaires sont rémunérés uniquement sur la base d'une commission de succès lors de chaque vente). Ce réseau monte progressivement en puissance.

De plus, l'enjeu de l'ouverture du marché est de responsabiliser les consommateurs d'électricité, tant au niveau de leurs usages quotidiens que de l'objectif européen de diminution des gaz à effet de serre. A ce sujet, POWEO est parmi les tous premiers opérateurs européens à commercialiser de l'électricité « verte ».

L'ouverture du marché de l'électricité est une occasion unique pour les consommateurs français professionnels de se doter de la faculté de choisir entre plusieurs fournisseurs. Il peut en résulter des économies sensibles non seulement au niveau de la facture électrique et des coûts de traitement interne (back office) - notamment pour les consommateurs multisites, à qui POWEO offre la possibilité de regrouper plusieurs sites sur un même contrat -, mais aussi en modifiant les habitudes de consommation, dans le tertiaire en particulier.

En responsabilisant les consommateurs, ceux-ci vont modifier favorablement et durablement leurs usages électriques et par là même contribuer à une meilleure utilisation du parc électrique national.

4.1.6 Un Business Model testé dans les pays déjà déréglementés

Tous les fournisseurs d'électricité indépendants européens, identifiés comme ayant un modèle économique comparable à celui de POWEO, ont connu une très forte progression de leur chiffre d'affaires et de leur nombre de clients lors de leurs premières années de commercialisation. Leur rentabilité a été rapide : point mort généralement atteint au plus tard au 3ème exercice. Plusieurs fournisseurs indépendants ont été revendus très rapidement (après deux ans) à de grands opérateurs. Les modèles économiques mis en oeuvre par les différents fournisseurs identifiés sont proches : peu d'effectifs, utilisation des nouvelles technologies, innovation et réactivité dans les offres commerciales et les services proposés aux clients.

BizzEnergy (UK) :

Créé en 2000, Bizzenergy fournit désormais 3.28% des sites de consommation du Royaume Uni (Source : Utility Week, 14 novembre 2003). Le chiffre d'affaires de Bizzenergy au 31 décembre 2003 est de 90M£ (Source : communiqué de presse – janvier 2004). BizzEnergy se positionne comme fournisseur d'électricité « low costs » auprès des professionnels, annonçant des remises pouvant atteindre 20% (Source site web : www.bizzenergy.co.uk). La société est devenue le 2ème fournisseur indépendant d'électricité au Royaume-Uni et a été plusieurs fois primée pour sa forte croissance (« The Sage Award »,...). Employant 88 personnes (Source : communiqué de presse – janvier 2004), BizzEnergy s'appuie principalement sur Internet pour commercialiser son offre (cotation en ligne en temps réel) et utilise parallèlement la télévente et des agents commerciaux pour compléter sa présence commerciale. D'après les informations communiquées par la société, Bizzenergy serait profitable depuis 2004.

Electricity Direct (UK) :

Premier fournisseur indépendant, Electricity Direct a démarré son activité commerciale en 1999. Electricity Direct a été revendue à Centrica (issue de la scission avec British Gaz) en août 2002, alors que la société réalisait un chiffre d'affaires de 214 M£ en 2002 auprès de 97 000 clients (Source : article Dow Jones du 8 octobre 2002).

Spark Energy (Pays-Bas) :

Fournisseur indépendant hollandais créé en 2000, Spark Energy s'est autofinancé jusqu'à son rachat par Electrabel en septembre 2001 grâce à un Besoin en Fonds de Roulement négatif. En 2002, Spark Energy avait plus de 60 000 clients professionnels consommant 2,5 TWh. Depuis janvier 2004, Spark Energy opère sous le nom d'Electrabel. Spark Energy détient, via Electrabel, une part de marché de 20 % sur le segment des petites et moyennes entreprises.

Energiebedrijf (Pays Bas) :

Fournisseur indépendant d'électricité et de gaz aux entreprises et aux particuliers, qui a conquis en quelques années 4% du marché de l'électricité aux Pays Bas. La société comptait 500 000 clients en décembre 2004, contre 193 000 au 31 décembre 2003 (source ; rapport annuel 2004). Son chiffre d'affaires 2004 s'est élevé à 160 M€ contre 84,3 M€ en 2003. Le résultat net 2004 de la société était positif et s'est élevé à 3.7M€.

4.2 Présentation du marché de l'électricité

4.2.1 La dérégulation du marché de l'électricité : Une opportunité unique

« La création du marché européen de l'énergie est une révolution qui favorisera la compétitivité des entreprises et bénéficiera à l'ensemble des citoyens (Loyola de Palacio, Commissaire Européen, Conseil du 25 novembre 2002). Tel était l'objectif de la Commission Européenne en décidant dès 1986 la création d'un marché unique européen de l'énergie. Cette décision s'est traduite par la Directive 96/92 CE sur la déréglementation du marché de l'électricité et la Directive 98/30 CE sur le gaz. Ce n'est qu'en février 2000 que la France a transposé la directive européenne sur l'électricité dans la « loi électrique N° 2000-108 du 10 février 2000 ».

- La loi 2000-108 du 10 février 2000 prévoit :
 - l'ouverture à la concurrence de la production et de la commercialisation d'électricité - l'accès libre et non discriminatoire de tous les utilisateurs aux réseaux de transport et de distribution,
 - la mise en place d'une autorité de régulation indépendante, la CRE (Commission de Régulation de l'Electricité), dont le rôle est de superviser le fonctionnement du marché et de garantir le droit d'accès aux réseaux,
 - une ouverture par étapes du marché (seules les deux premières étapes sont arrêtées) : février 2000 pour les clients consommant plus de 16 GWh (1 300 sites) et février 2003 pour les plus de 9 GWh (2400 sites).
- La loi 2003-8 du 3 janvier 2003 transpose la directive européenne sur la déréglementation du marché du gaz et élargit la loi de février 2000 en renforçant les pouvoirs du régulateur (la CRE devient Commission de Régulation de l'Energie – électricité et gaz) et en ouvrant le négoce aux sociétés françaises non producteurs d'électricité.

Un décret daté du 17 février 2003 a abaissé le seuil d'éligibilité à 7 GWh. 3200 sites pouvaient donc dès cette date choisir librement leur fournisseur d'électricité.

- Le 26 juin 2003, une directive européenne (2003-54 CE) fixe les dernières étapes de la libéralisation du marché de l'électricité : le 1er juillet 2004, l'ensemble des professionnels seront libres de choisir leur fournisseur et le 1er juillet 2007, ce sera au tour du marché résidentiel de s'ouvrir à la concurrence.
- La Délibération de la CRE du 24 décembre 2003 prévoit les méthodes de travail pour le premier semestre 2004 afin que les gestionnaires de réseau offrent toutes les solutions techniques et contractuelles permettant aux fournisseurs et aux clients professionnels d'accéder à leur réseau de manière transparente et non discriminatoire. Ses orientations principales sont :

S'agissant des consommateurs, ils doivent pouvoir changer simplement, rapidement et gratuitement de fournisseur dans un délai d'un mois. Ils pourront choisir de souscrire avec le fournisseur de leur choix un seul contrat qui règlera à la fois les questions de fourniture d'énergie et d'accès au réseau. Toutefois, des relations de nature contractuelle subsisteront entre le client et le gestionnaire de réseau (elles apparaîtront dans le contrat unique signé entre le fournisseur et le client), notamment en ce qui concerne l'établissement ou la modification du raccordement, le dépannage ou toute question concernant la sécurité, la qualité et la continuité d'alimentation. Quel que soit le fournisseur, la qualité de l'électricité livrée aux clients restera inchangée, puisqu'elle demeure sous la responsabilité des gestionnaires de réseaux publics de transport et de distribution, qui assureront des conditions d'exploitation des réseaux identiques à celles d'aujourd'hui.

S'agissant des fournisseurs, ils souscriront un contrat avec le gestionnaire de réseau. Le risque client pour impayés sera entièrement à la charge du fournisseur, celui-ci pouvant décider de suspendre la fourniture ou de résilier le contrat pour un client donné. La CRE rappelle que, lorsqu'un client n'a plus de fournisseur et n'en trouve pas sur le marché, les lois du 10 février 2000 et du 3 janvier 2003 ont prévu des dispositions lui permettant d'obtenir une offre de la part d'un fournisseur dit « de dernier recours ».

S'agissant des gestionnaires de réseau de distribution, ils ne pourront pas s'opposer au changement de fournisseur et devront mettre à disposition des fournisseurs, en temps utile, toutes les informations nécessaires aux fournisseurs pour qu'ils puissent élaborer leurs offres commerciales.

La CRE précise qu'il importe que tout client éligible, qui veut changer de fournisseur à partir du 1er juillet 2004, puisse le faire, au besoin avec des solutions provisoires mises en œuvre par les gestionnaires de réseaux de distribution.

- Le décret n° 2004-388 du 30 avril 2004 a défini les modalités de la déclaration que le fournisseur doit envoyer au ministre en charge de l'énergie afin d'exercer l'activité d'achat pour revente aux clients éligibles d'électricité. POWEO s'est déclaré fournisseur dès le lendemain de la publication du décret et a reçu le récépissé du ministère de l'économie, des finances et de l'industrie le 3 juin 2004. Ce récépissé permet à POWEO d'exercer l'activité d'achat pour revente aux clients éligibles d'électricité pour une durée de 5 ans.
- Le décret n° 2004-597 du 23 juin 2004 relatif à l'éligibilité des consommateurs d'électricité et modifiant le décret n° 2000-456 du 29 mai 2000. Selon ce décret, tout consommateur final d'électricité est reconnu éligible sur un site de consommation, dès lors que tout ou partie de l'électricité consommée sur ce site est destinée à un usage non résidentiel. L'usage résidentiel de l'électricité correspond à la consommation d'un ménage pour un usage domestique. Le site de consommation d'électricité est constitué par l'établissement, identifié par son numéro d'identité au répertoire national des entreprises et des établissements, tel que défini par le décret du 14 mars 1973 susvisé ou, à défaut, pour les sites qui ne sont ni industriels ni commerciaux, par le lieu de consommation de l'électricité.

Afin de peser sur les conditions d'ouverture du marché, POWEO s'est engagé très tôt dans d'actives démarches pour promouvoir une ouverture efficiente du marché, notamment :

- en créant l'association France Energie Commerce, présidée par Charles Beigbeder, qui fédère aujourd'hui plusieurs acteurs clés du marché énergétique français,
- en participant, soit en direct, soit à travers France Energie Commerce, aux groupes de travail (« GTE ») de la CRE, qui ont élaboré depuis janvier 2003 les règles d'ouverture du marché professionnel, autour de trois thèmes principaux : processus de changement de fournisseur, mécanismes de profilage des clients et mise en place des systèmes d'information,
- en contribuant aux débats médiatiques et professionnels sur la libéralisation du marché de l'électricité (participation à de nombreux colloques notamment),
- en étant auditionné par les groupes d'étude « Energie » de l'Assemblée Nationale et du Sénat.

4.2.2 Les modalités réglementaires opérationnelles

Jusqu'au 1er juillet 2004, le schéma juridique pour la fourniture et l'acheminement de l'électricité était, vu du client, assez complexe. Il résulte des lois du 10 février 2000 et du 3 janvier 2003 transposant la directive européenne du 9 décembre 1996.

Le client devait en effet contracter avec son gestionnaire de réseau (GRD/RTE) pour l'acheminement de l'électricité (contrat CARD/CART) et avec un fournisseur ayant le statut de responsable d'équilibre pour la fourniture d'électricité. Il devait donc gérer deux relations contractuelles, et régler deux factures différentes.

Depuis le 1er juillet 2004, le client peut, s'il le souhaite, contracter uniquement avec POWEO tant pour la part acheminement que pour la part fourniture. Il est directement facturé par POWEO pour l'ensemble de ces prestations, le gestionnaire de réseau facturant directement POWEO au titre de l'acheminement physique de l'électricité. Pour cela, POWEO a signé avec le GRD-EDF un contrat (contrat GRD-F), le 02 juin 2004, qui énonce les droits et obligations des parties (le client final, le fournisseur et le gestionnaire de réseau de distribution) en matière d'accès et d'utilisation du réseau public de distribution. Le client ayant opté pour le contrat unique est cependant garanti qu'il bénéficiera des mêmes droits à l'égard du gestionnaire de réseau de distribution que s'il avait conclu lui-même un contrat d'accès au réseau avec le GRD.

Ainsi, contrairement à la déréglementation des télécommunications, où le client conservait un lien avec France Télécom en étant tenu de rester client de France Télécom pour l'abonnement, le client de POWEO qui le souhaite ne gère plus qu'une seule relation contractuelle, avec POWEO, en n'ayant plus aucune relation commerciale avec EDF, sans pour autant que la prestation et les obligations du gestionnaire de réseau vis-à-vis du client soient modifiées.

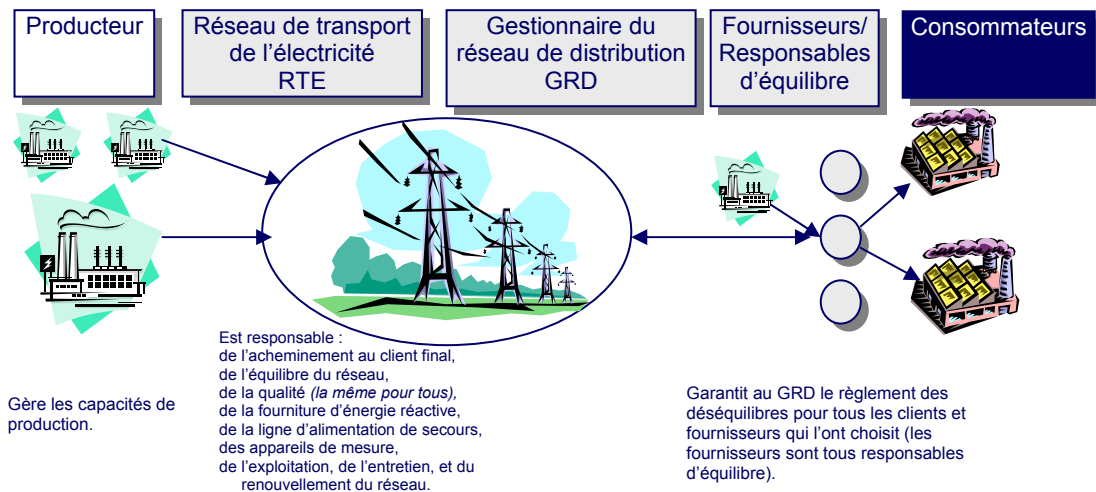
Le fournisseur doit, quant à lui, signer avec le RTE un contrat de Responsable d'équilibre. Ce contrat a été signé entre POWEO SA et le RTE le 1er juillet 2004. Au titre de ce contrat, POWEO est garant de l'équilibre du système. Ainsi, il s'engage à injecter, sur le réseau, l'électricité que vont consommer ses propres clients. En cas d'écart négatif entre l'électricité injectée et l'électricité consommée, il s'engage à payer au RTE ces écarts selon le prix du marché d'ajustement. En cas d'écart positif entre l'électricité injectée et l'électricité consommée, le RTE s'engage à payer au fournisseur ces écarts selon le prix du marché d'ajustement.

4.2.3 La structure du marché de l'électricité

L'électricité n'est pas un produit comme les autres :

- Elle ne se stocke pas (ou selon des technologies encore peu éprouvées et à un coût prohibitif),
- L'acheminement de l'électricité entre le producteur et le consommateur est instantané,
- Les soutirages des consommateurs doivent être équilibrés par les injections des producteurs en temps réel,
- Le transport est considéré comme indépendant de la distance (d'où un prix du transport facturé sur la base du timbre poste),
- Il est impossible de retracer le cheminement d'un électron sur le réseau (il n'est donc pas possible de garantir l'« origine » de l'électricité - d'où le système des certificats verts décrit plus loin pour l'électricité verte),
- Le transport crée des déperditions d'énergie par effet de Joule, qui doivent constamment être compensées.

En raison de ces nombreuses caractéristiques physiques, le réseau est un monopole naturel. C'est ce que prévoit la déréglementation du marché français en ouvrant à la concurrence uniquement les activités de production et de commercialisation, et en maintenant le monopole pour les activités de transport et de distribution.



- Le transport est géré par le RTE (Réseau de Transport de l'Electricité), créé par dissociation comptable des autres activités d'EDF en juillet 2000. En vertu de la Directive européenne du 26 juin 2003, le RTE devra être, à terme, filialisé, donc séparé de la structure juridique EDF. Sa mission est de garantir la continuité et la qualité de l'approvisionnement, en équilibrant en temps réel offre et demande d'électricité.
- La distribution (acheminement en moyenne et basse tension) est, quant à elle, gérée par les GRD (Gestionnaires du Réseau de Distribution), eux-mêmes constitués
 - du GRD EDF, géré par EDF GDF Services (95% de la gestion du réseau) et composé des ARD (Accès au Réseau de Distribution) et du service réseau. En vertu de la Directive européenne de juin 2003, le GRD EDF devra, à l'instar du RTE, faire rapidement l'objet d'une dissociation comptable et managériale;
 - des Distributeurs Non Nationalisés (177 DNN) qui gèrent 5% du réseau (Electricité de Strasbourg étant le plus important).

Les relevés de compteurs et les problèmes techniques au niveau du client sont gérés par le GRD dont dépend le client – le numéro de dépannage reste le même qu'aujourd'hui.

Ainsi, la déréglementation du marché de l'électricité est beaucoup plus simple pour le client que celle du marché des télécommunications :

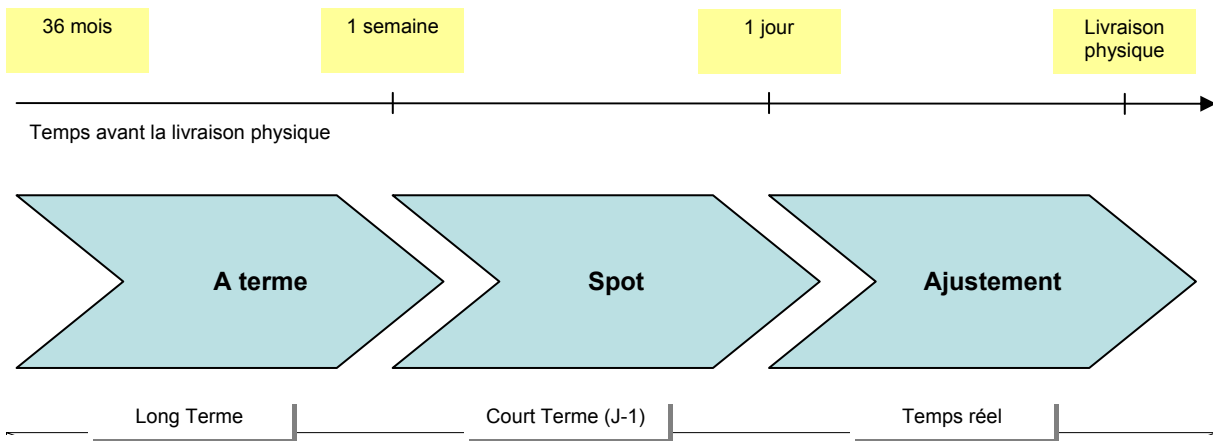
- elle ne change rien à la qualité et à la continuité du courant fourni au client,
- un changement de fournisseur n'implique aucune intervention au niveau du compteur, mais simplement la signature d'un contrat avec le nouveau fournisseur.

4.2.3.1 Le marché de gros de l'électricité

Les échanges d'électricité s'effectuent en France sur 4 marchés :

- le marché de gré à gré (appelé aussi marché OTC - « over the counter »),
- la bourse Powernext,
- le marché de réglage du RTE
- les enchères de capacité EDF (VPP)

Ces marchés correspondent à différents termes de livraison :



- La Bourse Powernext a été créée en novembre 2001 à l'initiative d'Euronext pour introduire de la liquidité et de la transparence dans les échanges entre producteurs et acteurs de négoce du marché déréglementé de l'électricité. Il existe cinq autres bourses en Europe : Nord Pool (Scandinavie), NETA (UK), EEX (Allemagne), OMEL (Espagne) et APX (Pays-Bas). Powernext était jusqu'à présent un marché uniquement spot (électricité livrée pour le lendemain), où s'échangent des produits « base » (flux continu 24h/24), « peak » (flux de 8h à 20h) et « offpeak » (heures creuses de 20h à 8h), en blocs de 1 MW. Après deux ans d'existence, Powernext représente déjà 50% du volume d'équilibrage (spot et ajustement). Avec un volume moyen d'échanges journaliers dépassant les 30 GWh (triplement depuis 2001), Powernext offre une liquidité significative et fait référence pour les prix du spot. Powernext s'est ouvert aux échanges à terme le 15 juin 2004.

POWEO est devenu membre du marché spot de Powernext et a démarré son activité sur la bourse de l'électricité le 30 juin 2004, pour une livraison au 1er juillet 2004. Ceci signifie que POWEO peut désormais intervenir directement sur Powernext, par l'intermédiaire d'une liaison informatique sécurisée, pour acheter ou vendre de l'électricité sur le marché spot, c'est à dire la veille pour le lendemain. POWEO a été accrédité par Clearnet, en charge de la compensation des opérations.

Etre membre de Powernext aux cotés des grands acteurs européens est crédibilisant pour POWEO et permet à la société d'économiser les frais de courtage qui seraient dus si la société devait passer par un intermédiaire.

- Le marché de gré à gré :

Aujourd'hui, les échanges à terme sont effectués essentiellement de gré à gré (c'est à dire qu'ils sont contractés directement entre producteurs et acheteurs). Ils portent sur des livraisons de flux d'électricité d'une semaine à 36 mois dans le futur et des blocs standards de 25 MW (éventuellement de 5MW), en base (ruban) ou peak (pointe).

Les échanges de gré à gré peuvent également porter sur de l'électricité livrable le lendemain, bien que Powernext soit appelé à capter de plus en plus ces échanges.

On estime que 50% des achats réalisés sur le marché OTC sont effectivement livrés (le reste étant revendu à des intermédiaires).

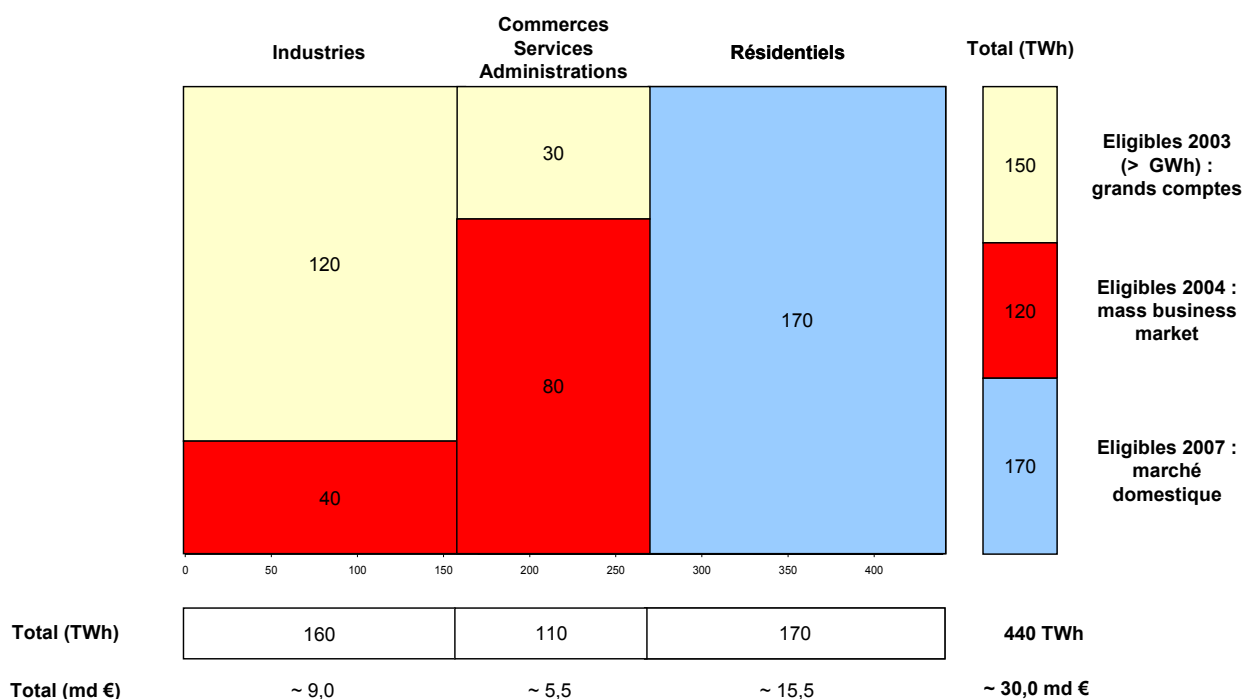
- En parallèle à l'existence de ces marchés, EDF a reçu de Bruxelles l'obligation, depuis septembre 2001, de mettre aux enchères une partie de sa production à terme afin d'ouvrir le marché français en augmentant la liquidité de l'offre – ces enchères sont appelées VPP (« Virtual Power Plant »). 6000 MW sont ainsi vendus tous les trimestres sous forme de droits de tirage.

4.2.3.2 Evolution des prix sur le marché de gros

Avec la déréglementation européenne, les prix de l'électricité rentrent dans une logique de marché (comme le pétrole, les actions...) et deviennent plus volatiles. Si EDF reste un acteur dominant dans la fixation des prix du fait de son poids dans l'offre, les prix suivent de plus en plus une tendance européenne.

4.2.3.3 Le marché de détail de l'électricité

Le marché de détail de l'électricité est un marché de 440 TWh en volume et de 30 milliards d'Euros en valeur (transport compris). Le marché professionnel pèse 60% en volume et 50% en valeur. L'importance du chauffage électrique sur le marché domestique explique le poids de ce segment.

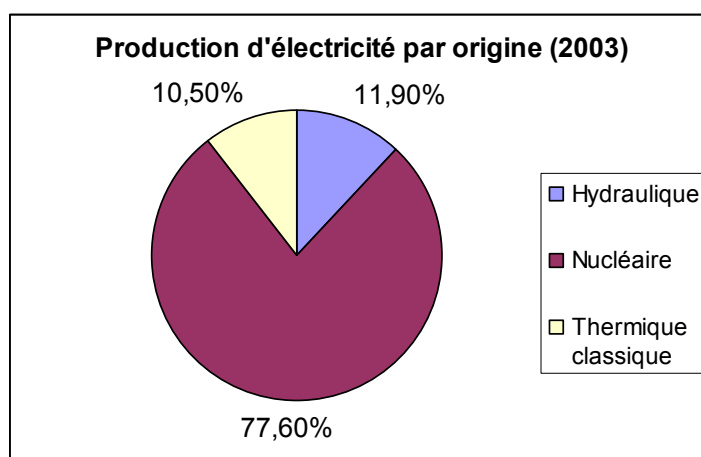


Source : Ministère de l'Economie et des Finances 2001.

4.2.3.4 La production d'électricité

La France est le plus grand producteur d'énergie nucléaire en Europe et de ce fait est l'un des pays européens où l'électricité est, structurellement, la moins chère. Disposant de capacités excédentaires, la France est aussi le premier exportateur européen (principalement vers l'Allemagne, l'Italie et le Royaume-Uni). Les exportations représentent 12,1% de sa production d'électricité.

Le nucléaire compte pour près de 78% de l'électricité produite en France (420 TWh pour une production totale de 542,3 TWh en 2003). Cette énergie est utilisée tout au long de l'année alors que l'énergie thermique est produite lors des pointes de consommation.



Source : Ministère de l'économie, des finances et de l'industrie.

- EDF produit 90% de l'énergie consommée en France. 5% sont auto-produits par de grands consommateurs industriels (co-génération) et les 5% restants par trois producteurs :
- la SNET (Société Nationale de l'Electricité et de Thermique) : filiale de Charbonnages de France (51,25%), d'Endesa (30%), et d'EDF (18,75%). Son capital est en cours d'évolution. La SNET dispose d'une puissance installée de 2,5 GW grâce à quatre centrales thermiques en France.
- la CNR (Compagnie Nationale du Rhône) : détenue à 47,8% par Electrabel (Suez). La CNR exploite la plus grande chaîne de centrales hydrauliques de France.

- la SHEM (Société Hydroélectrique du Midi) : détenue par la SNCF qui a conclu en 2002 un accord de partenariat avec Electrabel (Suez) – portant notamment sur l’achat de la totalité de la production de la SHEM par Electrabel pendant 5 ans.

Il existe également de nombreux petits producteurs d’énergies renouvelables (petite hydraulique, éolien, solaire photovoltaïque, biomasse, biogaz...), mais leur poids dans la production nationale d’électricité est encore marginal malgré de forts taux de croissance.

4.2.4 Typologie de la cible

Le marché professionnel est composé de 4,5 millions d’établissements (donnée CRE) consommant 270 TWh (près de 15 milliards d’euros en valeur) auxquels s’ajoutent près de 40 000 collectivités locales.

Ce marché se décompose en deux catégories de clients, auxquelles correspondent des offres différentes :

- les clients « télérelevés » (environ 70 000 sites), c’est-à-dire pour lesquels le client dispose de sa courbe de consommation réelle – appelée « courbe de charge » - (celle-ci est bâtie sur la base de relevés de compteur toutes les demi-heures) ;
- les clients « profilés », pour lesquels on ne dispose pas de courbe de consommation réelle (pas de comptage quotidien - les compteurs sont relevés manuellement périodiquement).

4.3 Description de l’activité

4.3.1 Offres et services

En raison de l’ouverture progressive du marché, POWEO a déroulé une stratégie commerciale en deux étapes :

1^{ère} étape : les clients consommant plus de 7GWh, qui sont éligibles depuis 2003

2^{ème} étape : l’ensemble du marché des professionnels, éligibles depuis le 1er juillet 2004.

4.3.1.1 Le marché des plus de 7GWh, éligibles depuis 2003

Le marché des éligibles 2003 est composé des 3 200 sites consommant plus de 7GWh par an (à titre d’exemple, ce seuil correspond à la consommation d’un hypermarché). POWEO a choisi d’adresser ce marché, même s’il ne constitue pas sa cible prioritaire, afin de bâtir sa crédibilité et son expertise avant même l’ouverture du marché à tous les professionnels.

L’ensemble des clients éligibles 2003 sont des clients « télérelevés ». La régularité de la courbe de charge et sa prévisibilité (capacité du client à anticiper l’évolution de sa consommation) correspondent à des profils de consommation distincts et ont une incidence directe sur la compétitivité des prix que peut obtenir le client.

4.3.1.1.1 L’offre standard grands comptes :

Les deux principales offres de POWEO sont les suivantes :

- L’offre tunnel : le client paie un prix fixe au MWh dans un tunnel de tolérance de consommation adapté à son profil. En dessous de la limite basse du tunnel, l’énergie non consommée (cependant achetée par POWEO) est facturée forfaitairement au client. Au-dessus de la limite haute du tunnel, l’énergie consommée est également facturée forfaitairement, mais à un prix supérieur.
- L’offre espace : le client paie un prix fixe au MWh dans une zone de tolérance entre un plafond de puissance souscrite et un seuil de tolérance (le « take-or-pay »). En dessous du take-or-pay, l’énergie non consommée est facturée au prix contractuel. Au-dessus de la puissance souscrite, l’énergie consommée est facturée forfaitairement. Toute modification de la courbe de charge est possible et gratuite tant que les volumes mensuels de consommation contractuels heures pleines/heures creuses sont respectés.

4.3.1.1.2 L’électricité d’origine renouvelable, dite « électricité verte » :

La « traçabilité » des électrons, sur le réseau, étant impossible, la commercialisation d’électricité verte passe par la vente de « certificats verts » correspondant à la garantie que le producteur injectera dans le réseau les quantités d’électricité verte (grande ou petite hydraulique, biomasse, photovoltaïque, éolien...) vendues par le fournisseur. En tant que membre d’Observ’ER (représentant national de l’organisme certificateur européen RECS), POWEO est agréé pour vendre des certificats verts.

Les offres décrites ci-dessus peuvent chacune comporter une option d’approvisionnement partiel ou total en électricité verte. POWEO a défini quatre options correspondant à des niveaux variables d’engagement environnemental. POWEO est le seul fournisseur à proposer actuellement une palette aussi complète:

Option Planète 21 : 21% de l’électricité est fournie exclusivement en énergie hydraulique ou énergie éolienne. Cette option anticipe les engagements pris par la France dans le cadre du protocole de Kyoto.

Option Planète 100 : 100% est fournie exclusivement en énergie hydraulique ou énergie éolienne.

POWEO a négocié des partenariats avec des producteurs d'énergies renouvelables (petite hydraulique, éolien...) pour offrir à ses clients une gamme complète d'énergies renouvelables. Le surcoût au MWh par rapport aux sources non renouvelables est relativement faible (quelques pourcents au maximum).

4.3.1.1.3 L'offre « arbitrage » :

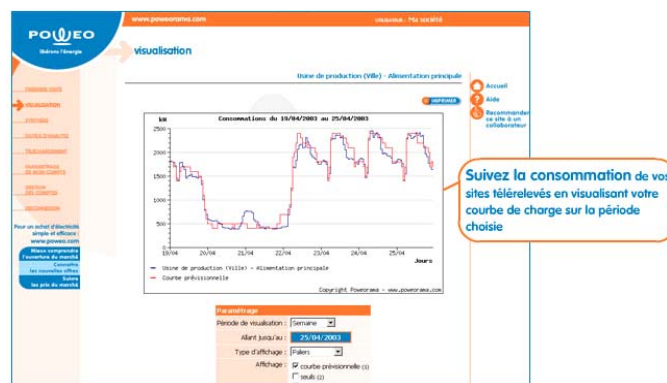
POWEO a également développé une expertise spécifique sur des offres d'arbitrage, par lesquelles POWEO injecte sur le réseau, pour le compte du client, de l'électricité en heures creuses, et donc à un prix réduit, afin de permettre au client d'arbitrer le contrat qu'il a conservé avec le fournisseur historique. Cette offre, très innovante, génère une forte marge pour POWEO.

4.3.1.1.4 L'offre de services

POWEO a développé une gamme de services afin d'aider ses clients à optimiser et maîtriser leur consommation d'électricité :

POWEORAMA : le suivi de la consommation

Accessible sur le site www.POWEOrama.com, ce service permet à chaque client télérelevé de suivre en ligne les consommations de ses différents sites, d'identifier les anomalies, de paramétrer des alertes.



POWEOSCOPE : le pré-audit énergétique

POWEOSCOPE est un service de pré-audit énergétique réalisé conformément aux recommandations de l'ADEME (Agence de l'environnement et de la maîtrise de l'énergie). Il a pour objectif d'aider chaque entreprise à cerner son potentiel d'économies d'énergie.

Après visite du site, POWEO présente un descriptif des économies facilement réalisables. Il peut être suivi d'une proposition de diagnostic détaillé, d'étude de faisabilité des solutions envisagées ou de préconisations d'investissements. Dans ce cas, l'étude complémentaire est réalisée par un partenaire de POWEO.

POWEOPOLY : l'offre multisites

Ce service est destiné aux entreprises ayant plusieurs sites. Il permet de gérer l'énergie globalement pour l'ensemble des sites. POWEO propose une offre de fourniture à prix préférentiel grâce à l'agrégation des sites, un mode de facturation personnalisé (regroupement de sites sur une même facture, reportings spécifiques...) et une gamme de services spécifiques pour aider le client à optimiser la consommation de ses sites.

4.3.1.2 Le marché des professionnels et collectivités locales, éligibles depuis le 1er juillet 2004

Toutes les offres de POWEO se situent dans la perspective d'un « contrat de progrès » qui vise à permettre au client de réaliser des économies sur ses factures d'électricité, grâce à une réduction sur le prix de l'énergie, mais aussi grâce à des conseils standards complétés éventuellement par des diagnostics sur mesure, pour aider le client à ajuster sa consommation.

Les offres s'articulent autour des principes suivants :

- POWEO garantit à ses clients des tarifs compétitifs. Dans son offre actuelle, POWEO garantit à ses clients souscrivant au tarif bleu base ou HP/HC (plus de 85% des professionnels) une réduction de 15 % sur l'abonnement et de 5 % sur la fourniture d'électricité calculée par rapport aux tarifs réglementés HT de vente d'électricité en vigueur au moment de la signature du contrat.
- POWEO propose des offres simplifiées, avec notamment, une offre sans abonnement.
- POWEO incite ses clients à consommer de façon responsable (optimisation de leur consommation, énergie verte,...).

Chaque catégorie de clients dispose d'une gamme d'offres spécifique :

Les « professionnels »

Les professionnels ont un besoin de simplicité. POWEO dispose d'offres simplifiées de fourniture d'électricité accompagnées d'une gamme de services adaptée aux professionnels (exemples de services développés : « hotline » dédiée, échéancier de paiement personnalisé, bilan annuel de facturation et de consommation, fiches de conseils par secteurs, tableau de bord Internet...).

Les PME/PMI

Les besoins de cette catégorie peuvent être différents d'un client à l'autre, c'est pourquoi les offres que POWEO développe sont personnalisées afin de répondre au mieux aux attentes de chaque segment.

Les offres ont une composante :

- fourniture d'électricité (avec l'option planète),
- services de facturation,
- services de suivi client (hotline dédiée, tableau de bord Internet, ...),
- services de maîtrise de l'énergie (ex : pré-audit énergétique),
- conseils divers (ex : éclairage, chauffage, ...)

Les grands comptes et les entreprises multisites

L'offre déclinée est une adaptation de l'offre actuellement proposée aux clients éligibles 2003. POWEO cible de façon prioritaire les petits sites de ses clients grands comptes actuels.

Les collectivités locales

Les attentes des collectivités locales portent sur la réduction de leur facture d'électricité, des gains de temps et d'argent dans la gestion des factures (facture unique) ainsi que sur la maîtrise de la consommation énergétique (afin d'apporter une preuve tangible d'une politique de développement durable).

Tout comme pour les PME/PMI, POWEO met en œuvre des offres personnalisées adaptées portant sur :

- la fourniture d'électricité (avec l'option planète),
 - des services de gestion des consommations,
 - des conseils,
 - des services d'optimisation énergétique.
- Pour l'ensemble de ses clients, POWEO développe de nouveaux services dans les domaines du suivi client (le service POWEO PRESENCE : hotline donnant accès à des données clients personnalisées), dans l'assistance client (le service POWEO ASSISTANCE qui consiste, en cas de panne d'électricité survenue sur le site du client à sécuriser et à remettre en service partiellement ou totalement l'installation électrique intérieure), de la maîtrise de l'énergie, de la gestion active, du confort et de la maîtrise de l'électricité (qualité, sécurité, continuité). Ces services sont développés en interne ou en coopération avec des partenaires.
 - Depuis la confirmation de l'ouverture effective des marchés de gaz et de l'électricité au plus tard au 1^{er} juillet 2007, POWEO entend désormais mener des actions auprès des particuliers notamment à travers le lancement de sa boutique de vente en ligne qui propose des produits connexes à son activité de base (ampoules basse consommation, courant porteur en ligne, POWEOscope) sous la marque POWEO.

En terme de marges, POWEO a des taux de marge brute sur ces professionnels, éligibles depuis le 1er juillet 2004, sensiblement supérieurs aux taux de marges réalisés sur les éligibles 2003. En effet, les professionnels paient plus cher leur électricité que les gros consommateurs, alors que leur coût d'approvisionnement au MWh pour POWEO est du même ordre.

Au sein des éligibles à compter du 1er juillet 2004, c'est sur les TPE et les collectivités locales que POWEO a les taux de marge brute les plus élevés.

4.3.2. Typologie des clients

Les contrats de fourniture d'électricité proposés par POWEO étant exclusifs, POWEO possède une bonne visibilité sur son chiffre d'affaires prévisionnel.

En termes de coûts d'approvisionnement et de coûts de transport de l'électricité, POWEO est sur un pied d'égalité avec EDF Commerce, l'entité commerciale d'EDF. POWEO achète en effet son électricité au prix de marché, tout comme EDF Commerce achète au prix de marché à EDF Production. Les tarifs d'acheminement de l'électricité (transport et distribution) jusqu'au client final sont définis par le régulateur, la CRE, de façon transparente et non discriminatoire. Ils sont donc indépendants du fournisseur d'électricité.

En revanche, grâce à sa structure de coûts fixes faibles, POWEO facture à ses clients des coûts commerciaux et une marge commerciale plus faibles que ceux de l'opérateur historique.

Depuis le lancement de son activité commerciale, POWEO a connu peu d'incident de paiement par ses clients. Ce résultat s'explique principalement par le scoring systématique de la solvabilité des prospects, effectué notamment par l'interrogation de la base de données de la SFAC (Société Française d'Assurance Crédit), qui fournit pour chaque client des informations juridiques et financières, et par la très grande qualité de signature des clients « grands comptes » de POWEO.

POWEO a souscrit auprès de la SFAC un contrat qui garantit les créances clients de POWEO à hauteur de 75 % ou 90 % HT du chiffre d'affaires selon que l'encours est inférieur ou supérieur à 10.000 euros et à condition que la prise en charge du client ait été préalablement acceptée par la SFAC.

Pour ses clients éligibles à compter du 1er juillet 2004, POWEO a confié le recouvrement de leurs créances et la gestion des impayés à une société spécialisée, la société Clientys.

Par ailleurs, dans le cadre du contrat unique, POWEO a la possibilité de demander au GRD, qui ne peut refuser, de couper l'alimentation électrique de ses clients n'ayant pas réglé leurs factures.

4.3.3 Stratégie d'approvisionnement

Dès qu'une vente à un client éligible depuis 2003 (et consommant donc plus de 7 GWh) est réalisée, POWEO sécurise l'approvisionnement correspondant en achetant à terme l'essentiel de sa position, selon la courbe de charge prévisionnelle du client. Dans la pratique, il est impossible de prévoir exactement la consommation du client, celle-ci étant soumise à divers aléas (météo, variations d'activité...). Il est donc impossible d'acheter la quantité exacte d'électricité correspondant à la vente réalisée dès la signature. Structurellement, POWEO est par conséquent soumis à un risque de volume (écarts de consommation du client) et de marché (évolution des prix de marché, surcoût des achats de réglage). Toute la stratégie d'approvisionnement de POWEO consiste à optimiser les coûts d'approvisionnement en minimisant les risques.

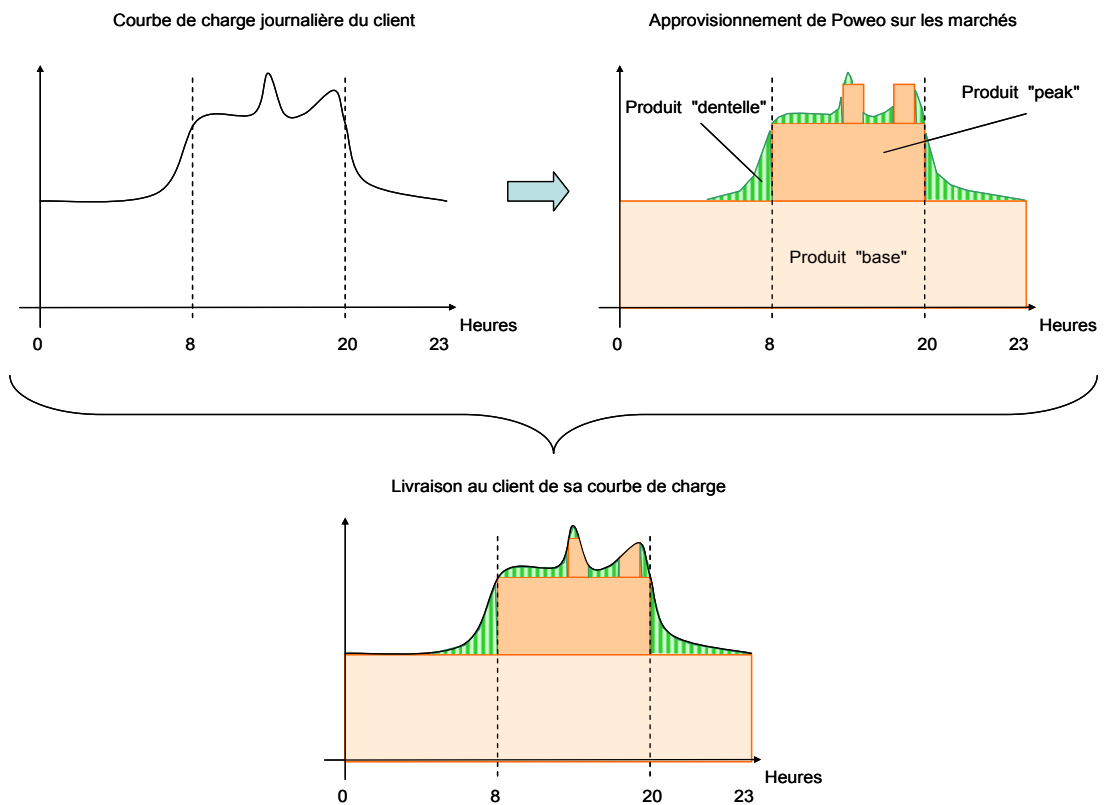
POWEO achète à terme, sur le marché de gré à gré ou lors des enchères d'EDF, comme indiqué précédemment, des « rubans » (de « base » ou « pointe ») répliquant au mieux la forme de la courbe de charge agrégée prévisionnelle de son portefeuille clients.

A J-1, POWEO réalise une estimation fine de la consommation de l'ensemble de son parc de clients (qui peut être différente de la prévision long terme, en raison de changements dans les besoins à court terme des clients). L'entreprise se procure alors sur Powernext le complément d'électricité nécessaire pour répliquer la courbe de charge (c'est la « dentelle », constituée à partir des blocs horaires) et revend l'éventuel excédent d'électricité sur Powernext.

Enfin, les écarts entre consommation prévisionnelle et consommation effective sont compensés par les ventes ou achats sur le marché d'ajustement du RTE – les écarts étant refacturés mensuellement aux responsables d'équilibre. Un portefeuille de plusieurs clients étant moins volatile qu'un client seul (c'est l'« effet de foisonnement »), l'impact du coût de l'énergie réglage diminue avec le nombre de clients.

Tout en conservant ses principaux fournisseurs d'électricité, la SNET, EDF et EOS-Avenis, mais afin de diversifier ses sources d'approvisionnement, POWEO a récemment signé avec les courtiers Morgan Stanley, Goldman Sachs, et les producteurs RWE-Innogy et Verbund des contrats de fourniture d'électricité.

Approvisionnement à partir de la courbe de charge prévisionnelle :



Pour ce qui est de l'approvisionnement des plus petits clients, éligibles depuis le 1er juillet 2004, POWEO ne peut évidemment se couvrir en intervenant sur les marchés après chaque vente. POWEO anticipe donc ses ventes des prochaines semaines, en achetant pour partie à l'avance la quantité d'électricité correspondante. Les achats sont notamment effectués dans le cadre des enchères de capacité EDF.

POWEO signe avec ses fournisseurs des contrats définis au format EFET (European Federation of Energy Trader). Dans le cadre de ces contrats, le niveau des garanties demandées à POWEO par les fournisseurs est défini. Compte tenu de la jeunesse de la société, POWEO doit fournir à ses contreparties des dépôts en espèces ou des cautions bancaires en garantie du paiement de l'électricité achetée, en règle générale, à hauteur de 5% à 10% des engagements contractés. Afin d'obtenir des cautions bancaires, POWEO doit nantir des SICAV de trésorerie auprès d'établissements financiers.

4.3.4 Fourniture de gaz

POWEO souhaite développer dans le domaine de la fourniture de Gaz une activité similaire à celle déjà existante dans l'électricité vis-à-vis de la clientèle professionnelle. Il a d'ores et déjà signé des contrats d'approvisionnement avec BP et ENI.

POWEO a déposé, par lettre en date du 22 mars 2005, auprès de la Direction Générale de l'Energie et de Matières Premières (DGEMP), une demande d'autorisation de fourniture de gaz, dans le cadre des dispositions de la loi n° 2003-8 du 3 janvier 2003 relative aux marchés énergétiques et du décret n° 2004-250 du 19 mars 2004 relatif à l'autorisation de fourniture de gaz. POWEO espère obtenir l'autorisation de fourniture de gaz en mai 2005 afin de pouvoir commencer à commercialiser ses offres en juin 2005 pour un début de fourniture en octobre 2005.

Le marché

Le Marché Français du gaz est ouvert, depuis le 1^{er} juillet 2004, pour l'ensemble des entreprises, des professionnels et des collectivités locales. Le marché ouvert représente 530 000 sites de consommation, 350 TWh de consommation annuelle. Ce marché est lui-même en croissance de 2% /an.

La cible de clients visée

Le segment des sites PMI/PME (petites et très petites entreprises, commerces et professions libérales) consommant moins de 1 GWh par an que vise plus particulièrement POWEO compte environ 500 000 sites pour une consommation annuelle de 130 TWh, et un chiffre d'affaires total estimé de près de 3 milliards d'euros. Ce segment à une croissance plus élevée que l'ensemble du marché à 3%/an.

Cafés, Hôtels, Restaurants, Boulangeries, Commerçants, « Mono » site ou « Multi » sites, dans les grandes zones urbaines, sont typiquement les segments de clientèles dans lesquels POWEO a déjà acquis une bonne pénétration en Electricité, et qui seront visés en Gaz.

D'après les études réalisées sur sa base clients électricité, 34% des clients de POWEO sont raccordés au gaz, et parmi les clients de POWEO raccordés au gaz, plus de 90% se déclarent intéressés par une offre gaz proposée par POWEO. Ces études ont conforté POWEO dans sa volonté d'offrir à ses clients une offre combinée électricité et gaz.

La Stratégie commerciale

La stratégie commerciale de POWEO est de se concentrer, dans une première phase, sur le démarchage de sa base client électricité, avant d'élargir, dans un deuxième temps, à tous les prospects POWEO à qui la société pourrait fournir à la fois de l'électricité et du gaz, voire du gaz uniquement.

Les synergies avec l'activité Electricité

De nombreuses synergies seront mises en œuvre entre les activités de fournisseur de gaz, et celles de fournisseur d'électricité où POWEO a déjà acquis une bonne expertise:

- les forces commerciales sont communes, qu'il s'agisse des forces de ventes directes, des partenaires de vente indirecte ou de la télévente.
- les systèmes, processus et organisation de gestion client des activités gaz sont associés avec les systèmes existants gérant l'activité Electricité.
- les systèmes, processus et organisation du Sourcing Gaz sont également associés à ceux existant du Sourcing Electricité.

Seul un ajustement à la marge des ressources dédiées est nécessaire, ce complément est évalué aujourd'hui à 5 personnes.

La stratégie et la sécurité d'approvisionnement

En terme d'approvisionnement, POWEO a négocié des contrats d'achat de gaz en France avec BP et ENI qui ont déjà reçu leur autorisation de Fourniture de Gaz en France (décret n°2004-250 du 19 mars 2004). Chacun de ces contrats n'est pas « limité » en terme de volumes relativement au plan de développement de POWEO, et permettrait à la demande de POWEO de couvrir l'intégralité des besoins jusqu'en 2008. Compte tenu de la complémentarité de ces deux contrats (sources d'approvisionnement, point d'entrée, couverture géographique et conditions économiques), POWEO estime aujourd'hui pouvoir partager ses besoins futurs de manière équilibrée entre ses deux fournisseurs.

Afin d'optimiser ses coûts et ses processus, POWEO utilisera les nouvelles règles mises au point par le GTG2004 permettant d'échanger du gaz au PITD, c'est-à-dire au point de livraison du client, et gèrera directement les relations avec les GRD ;

POWEO souhaite approvisionner l'ensemble du territoire Français Continental, mais sa progression dépendra néanmoins des capacités de transport disponibles Inter Zones. Plus généralement, POWEO harmonisera son développement commercial avec les conditions d'approvisionnement ; cette démarche sera facilitée en prospectant en priorité la base de client existante.

Pour renforcer la sécurité d'approvisionnement de ses clients, POWEO ne prendra pas de position spéculative en terme de volumes ; tous les volumes contractualisés avec les clients gaz de POWEO seront systématiquement couverts par des approvisionnements et les réservations de capacité de Transport nécessaires avant de les intégrer dans le périmètre des GRD.

POWEO anticipera dès 2006 la reconduction ou la renégociation de contrats d'approvisionnement pour couvrir les besoins postérieurs à 2008.

Plan prévisionnel de développement

Le plan prévisionnel de développement Gaz est le suivant :

	2005	2006
Nombre de sites clients	15 000	37 000
Volumes (TWh)	0,41	3,06

4.3.5 Stratégie commerciale

La commercialisation se caractérise par une stratégie de conquête sur un marché détenu au départ à 100% par un acteur unique. Ce marché de la fourniture d'électricité se caractérise par une stabilité de la consommation et une croissance régulière.

Le développement commercial de POWEO s'est fait en deux temps, selon le calendrier de l'ouverture du marché :

- avant le 1er juillet 2004 : démarche des grands comptes sur la cible des éligibles électro-intensifs (les 3 200 sites de plus de 7 GWh),

- depuis le 1er juillet 2004 : démarche de « mass business market » sur l'ensemble des prospects adressables par POWEO (soit environ 3,7 millions de sites de consommation et 40 000 collectivités locales).

4.3.5.1 Les résultats actuels

1) Résultats sur le marché ouvert depuis 2003

Sur le marché des grands comptes éligibles depuis 2003, POWEO a signé des références prestigieuses avec des clients pour une trentaine de sites pesant plus de 500 GWh (livrables jusqu'en 2006) et représentant des secteurs d'activité très variés : notamment, Carrefour, Bio Mérieux, Alcan, Socopa, Roullier, Plasto, Bourbon, Fralsen (Timex), Howmet (Alcoa), Francolor, Mahle, Pfizer, Air France.....

2) Résultats sur le marché ouvert depuis le 1^{er} juillet 2004

POWEO a d'ores et déjà signé, au 31 mars 2005, des contrats de fourniture d'électricité avec plus de 32.000 sites clients. Sur ces 32.000 sites clients, 26.000 ont déjà été « basculés », c'est-à-dire transférés d'EDF à POWEO,.

POWEO a notamment signé avec des grands groupes multi-sites (la société Neuf Telecom, les enseignes Etam, Micromania...) un contrat de fourniture d'électricité pour une partie de leurs agences commerciales et sites techniques. POWEO a également signé des contrats de fourniture d'électricité avec la société Weston, avec certains franchisés Mc Donald's, et avec la chaîne de coiffure Saint Karl.

D'après les chiffres de la Commission de Régulation de l'Energie, à la date du 31 mars 2005, la part de marché de POWEO sur le nombre de sites ayant changé de fournisseur est supérieure à 50%.

4.3.5.2 La politique de proximité

POWEO a constitué un maillage national de deux agences régionales s'appuyant sur 6 antennes locales couvrant l'ensemble du territoire français. Une structure de vente directe et indirecte, comprenant 20 commerciaux, commercialise les offres POWEO auprès des grands comptes entreprises et collectivités locales, et des clients multisites.

Les directions régionales assurent le management des ventes directes et des ventes indirectes locales.

Les responsables commerciaux régionaux sont rattachés au Directeur commercial de la société. Leur rôle, outre la supervision de l'équipe locale et le développement des ventes, est d'être des relais en région de la Direction Générale de POWEO. Ces responsables organisent ainsi régulièrement des événements de relations publiques auprès de la presse et des autorités administratives locales.

Emplacement géographique des agences de POWEO :



4.3.5.3 L'approche multicanaux

La stratégie commerciale de POWEO s'articule autour d'une approche multicanaux (Vente Directe, Vente Indirecte, télévente et Internet).

L'approche multicanaux, notamment par la vente indirecte (VI) et la télévente augure une nouvelle façon de commercialiser l'électricité et constitue un formidable démultiplicateur pour les ventes directes.

POWEO utilise de façon massive le télémarketing pour la VI et la VD afin de générer des rendez-vous.

La stratégie commerciale de POWEO s'articule autour d'une approche multicanaux se déclinant comme suit:

	au 30/09/04	prévision 2005
Vente Directe	10%	12%
Vente Indirecte	86%	68%
Télévente	4%	19%
Internet	0%	1%
total	100%	100%

4.3.5.3.1 la vente directe

La Vente Directe, dont l'action a débuté dès 2002, a pour cible principale les grands comptes (éligibles 2003 et autres grands comptes), les multisites (tertiaire de services, banques, assurances, enseignes nationales...) et les collectivités locales. Elle vient également en soutien des partenaires locaux (VI locale). Les équipes VD assurent la présence de proximité de POWEO.

4.3.5.3.2 la vente indirecte

La Vente Indirecte assure l'essentiel des ventes en nombre de sites en s'appuyant sur des partenaires nationaux et des partenaires locaux. Ces partenaires proposent l'offre POWEO à leurs clients, en échange d'une commission. POWEO prévoit que la VI devrait générer 80% des sites acquis et près de 70% du chiffre d'affaires.

POWEO met en place des partenariats nationaux avec plusieurs types d'entreprises :

- des partenaires spécialistes de la vente de produits et services aux entreprises ayant un réseau national d'agences et de commerciaux, et un parc de clients. Il s'agit principalement d'opérateurs télécoms, de revendeurs de bureautique, d'informatique ou de petites fournitures ;
- des partenaires issus du monde de l'électricité ou de l'énergie sur le marché des entreprises, qui ajoutent l'offre POWEO à leurs prestations traditionnelles en vue d'accroître leur chiffre d'affaires par client ou de conquérir de nouvelles parts de marché ;
- des partenaires ayant une activité verticale sur un segment donné, et avec qui POWEO élabore une offre conjointe (offres métiers, offres produits).

POWEO met en oeuvre quatre types de partenariat utilisant des modes de ventes différents et permettant de couvrir le territoire national:

a) Ventes « comptoir » :

Représentation de POWEO en magasin

Exemple : METRO Cash & Carry avec 80 entrepôts couvrant l'ensemble du territoire français

Cible client : Cafés, hôtels, restaurants (1 million de clients), ou AVENIR TELECOM, qui compte un réseau de 1500 points de ventes, qui vont commercialiser auprès de leurs clients les offres POWEO.

b) Ventes « face à face dédié » :

Représentation de POWEO en direct chez les clients, en porte à porte notamment. Sectorisation de commerciaux dédiés aux ventes POWEO.

Exemple : FDI avec un objectif fin d'année de 50 commerciaux dédiés et répartis sur tout le territoire.

c) Ventes « face à face non dédié » :

Représentation de POWEO en direct chez les clients. Sectorisation de commerciaux non dédiés aux ventes POWEO.

Exemple : MG FIL, Paritel Telecom, Avenir Telecom, Bongard qui déclinent l'offre POWEO au total sur plus de 500 commerciaux.

d) Ventes via Marketing direct

Mise en place d'opérations de marketing direct (Mailing et relances téléphoniques) sur des fichiers clients qualifiés.

Exemple Accor Service, CRT, Loxam : Diffusion de mailing et relances téléphoniques sur la base de 700 gérants de pressing pour Accor Service, ou sur la base de 2000 décideurs pour CRT (Organisme de diffusion des chèques déjeuner).

Les partenaires nationaux ont un effet de levier fort sur les segments les plus nombreux que sont les TPE et les professionnels.

Les partenaires locaux, par leur nombre (déjà plus de 300 partenaires locaux actifs) et leur diversité (courtiers, revendeurs « BtoB », professionnels de l'électricité ...), permettent de créer la capillarité nationale du réseau de vente POWEO dès le début de la commercialisation.

La télévente permet de réduire les coûts d'acquisition sur les segments où l'« ARPU » (revenu moyen par client) est le moins élevé. Son résultat sera fortement lié à la notoriété de POWEO et aux actions de communication. Aujourd'hui, la

télévente représente un peu plus de 10% des ventes totales de POWEO (en nombre de sites), soit environ 3.500 ventes déjà effectuées depuis le 1^{er} juillet 2004 avec un rythme actuel de plus de 200 contrats signés par semaine.

Les ventes par Internet sont marginales du fait de la notoriété naissante de POWEO. POWEO a cependant mis en place dès septembre 2004 une procédure de souscription en ligne.

4.3.5.4 La politique de fidélisation

POWEO considère la fidélisation de ses clients comme un des facteurs clés de son succès. Les principales actions mises en œuvre sont :

- Mise en place une démarche relationnelle forte avec ses clients
- Envoi d'un pack de bienvenue aux nouveaux clients
- Information régulière des clients via une newsletter (papier ou mail) sur les offres, incluant des conseils sur leur gestion de l'énergie
- Enquête auprès des clients sur leurs attentes et leur perception de la qualité de service
- Favoriser commercialement les contrats de longue durée
 - Discount sur les prix en fonction de la durée du contrat
 - Rémunération adaptée de la vente indirecte et de la vente directe pour inciter les commerciaux à vendre des contrats sur des durées longues.
- Rémunérer la vente indirecte en fonction de la durée de vie du client
 - Objectif : inciter les partenaires de la vente indirecte à assurer un suivi relationnel avec les clients
- Optimiser le processus de renouvellement des contrats
 - Favoriser le renouvellement le plus simple possible des contrats
 - Définir les actions à mettre en place pour chaque étape de la vie d'un contrat client, pour favoriser son renouvellement (rappel 2 mois avant la fin, envoi d'un commercial pour les clients difficiles,...) et suivre de façon très précise chaque contrat client.
- Proposer aux clients des services intégrés ou optionnels supplémentaires pendant la durée de leur contrat.

Clients profilés :

- Diagnostique énergétique pour réduire la consommation
- Energie verte
- Conseil dans le domaine de l'éclairage, du chauffage,...

Clients télérelevés :

- Outil de suivi des consommations (POWEOrama)
- Conseil énergétique
- Energie verte
- Solution de sous comptage + gestion centralisée (GTC, GTB, ...)

4.3.6 Stratégie de communication

4.3.6.1 Le positionnement de POWEO

Le défi de POWEO en terme d'image est :

- de vaincre l'appréhension des clients par rapport à un changement de fournisseur,
- d'établir rapidement sa crédibilité sur un marché concurrentiel et dominé par EDF,
- d'être bien positionné pour récupérer les clients pressés de bénéficier de la libéralisation.

POWEO doit apparaître comme une alternative crédible à EDF et rassurer les clients. C'est pourquoi POWEO ne cherche pas à avoir une image de « hard discounter ». En plus d'un prix compétitif, POWEO propose à ses clients des offres innovantes et performantes afin de les aider à « mieux consommer ». La différenciation par rapport à l'opérateur historique s'effectue aussi à travers les valeurs de l'entreprise : innovation, réactivité, proximité, simplicité et efficacité.

Depuis ses débuts, POWEO a bénéficié de nombreuses retombées média (presse : Le Figaro, Les Echos, La Tribune... ; radio : Europe 1, BFM... ; TV : TF1, France 2, France 3, Canal plus, LCI, Bloomberg, KTO...), grâce à son statut de premier nouvel entrant. Cette présence dans les média a été relayée par un grand nombre d'interventions dans différents colloques sur l'énergie ainsi que par une présence sur plusieurs salons professionnels (Salon des maires et des collectivités locales,...). Ainsi, grâce à cette stratégie, POWEO a pu bâtir sa notoriété à un coût maîtrisé.

De plus, POWEO a déjà communiqué vers sa cible, ou a prévu de le faire, pendant plusieurs périodes clés de l'année 2005 à travers divers médias (notamment, présence de la marque à la radio par des opérations de parrainages d'émissions ciblées, comme la bourse ou la météo sur France Info). En parallèle, il est prévu d'intensifier les relations avec la presse, et de renforcer l'événementiel (salons, inauguration des agences,...).

4.3.6.2 POWEO, partenaire officiel du PSG

La montée en notoriété rapide de la marque est un objectif prioritaire pour POWEO. Dans ce but, POWEO a conclu un accord de partenariat avec le PSG (effectif depuis janvier 2004), qui lui permet de développer sa notoriété institutionnelle générale. POWEO est devenu aux côtés de Thomson et Nike, l'un des trois partenaires officiels du PSG. L'accord prévoit

une présence de POWEO sur l'ensemble des supports du Parc des princes (panneautique, ...) et sur le short des joueurs pour l'ensemble des rencontres du championnat de France de football.

Par ailleurs, POWEO dispose de nombreuses places de prestige pour les matchs joués par le PSG au Parc des princes et à l'extérieur. Ces places sont utilisées par POWEO pour réaliser des opérations de relations publiques avec des clients ou des prospects. Par ailleurs, depuis le 1^{er} juillet 2004, POWEO est le fournisseur d'électricité du Parc des Princes.

4.3.7 Concurrence

4.3.7.1 Les acteurs français

EDF :

Créé en 1946 suite à une loi de nationalisation, EDF est l'un des premiers électriciens mondiaux avec 592,4 TWh produits en 2003 (source : rapport annuel 2003). Le groupe a réalisé un chiffre d'affaires de 46,9 md € en 2004 pour un résultat net de 1341 M€. (source : rapport annuel 2004). Depuis 2002, EDF est entré dans une phase de consolidation (croissance externe freinée et réduction de l'endettement). EDF a annoncé sa volonté de commercialiser une offre duale électricité/gaz multiservices dès la levée du principe de spécialité. EDF a déjà un pied dans les services énergétiques à travers son alliance avec Veolia dans Dalkia. Sur le marché ouvert, EDF a conservé 81% de parts de marché, hors ELD (Entreprises Locales de Distribution), fin 2003 (dossier de presse EDF / 1^{er} juillet 2004).

Gaz de France :

Gaz de France a pour ambition de vendre de l'électricité, à ses clients gaz prioritairement, dès que le principe de spécialité qui le touche comme EDF sera tombé. Gaz de France est déjà actif dans le trading du gaz et de l'électricité via Gaselys, joint-venture avec la Société Générale, mais aussi dans les services énergétiques à travers sa filiale Cofathec.

Groupe SUEZ – Electrabel / Tractebel / CNR / SHEM :

Le groupe Suez, leader européen des services à l'énergie et 5^e électricien européen, mais aussi n°1 européen de la gestion des déchets et n°1 mondial des services d'eau et d'assainissement avec 40,7 md € de chiffre d'affaires en 2004 (source : rapport annuel 2004), intervient sur le marché de l'électricité français à plusieurs niveaux :

- au niveau de la production, à travers ses actifs en France dans CNR, SHEM et en Belgique dans Electrabel/Tractebel (exportations en France via l'interconnexion franco-belge),
- au niveau de la commercialisation, de façon éclatée, à travers de multiples sociétés : les trois sociétés productrices mentionnées ci-dessus, des filiales de commercialisation (notamment Energie du Rhône, filiale de CNR et d'Electrabel) et des sociétés de services (la plus importante étant la société de services énergétiques Elyo).

TOTAL :

Après des débuts dans la commercialisation d'électricité auprès des grands comptes éligibles, TOTAL a annoncé son retrait temporaire de cette activité pour se concentrer sur le gaz. TOTAL est toutefois actif dans le trading du gaz et de l'électricité.

SNET :

La SNET, filiale aujourd'hui d'Endesa (65%) et d'EDF (18,75%) commercialise en direct sa production auprès des grands comptes. Elle affichait, en 2003, 688,6 M€ de chiffre d'affaires consolidé, et 12,9 M€ de résultat net (source : rapport annuel 2003).

DIRECT ENERGIE :

Direct Energie, société entrepreneuriale, qui possède le même plan d'affaire que POWEO, a lancé une offre commerciale sur le marché des professionnels. Cette société, arrivée tardivement sur le marché, ne commercialise pas auprès des grands comptes, mais uniquement auprès des professionnels. Elle utilise essentiellement un réseau de partenaires indirects. D'après les informations communiquées par ses dirigeants, la société compterait 12.000 sites clients.

4.3.7.2 Les acteurs étrangers:

ENDESA (Espagne) :

Premier électricien espagnol, Endesa est présent en France à travers sa participation dans la SNET mais aussi en direct, dans les deux cas sur la cible des grands comptes uniquement.

ATEL (Suisse) :

Filiale d'EDF, Atel est présent sur le marché des grands comptes. Son niveau d'implication sur le marché français reste incertain pour les segments de marché ouverts au 1^{er} juillet 2004.

EOS Holding (Suisse) :

Eos Holding, l'un des principaux acteurs suisses de l'électricité, est présent en France par sa filiale de trading Avenis, qui vend également en direct auprès de quelques grands clients.

HEW (Allemagne) : commercialise de l'électricité uniquement auprès des grands comptes.

ENEL (Italie) :

ENEL n'est pour l'instant pas présent en France bien qu'en « pourparlers avec EDF pour obtenir des droits de tirage sur ses centrales nucléaires françaises ».

RWE (Allemagne) : peu actif en France à ce jour.

EON (Allemagne) : peu actif en France à ce jour.

CENTRICA (Royaume-Uni) : n'est pas présent à ce jour en FRANCE, mais a annoncé être intéressé par le marché français.

Les acteurs français et étrangers, qui sont actifs sur le marché français, sont donc, à ce jour, uniquement actifs sur le marché des grands comptes, à l'exception d'EDF et de SUEZ.

Peu d'acteurs sont positionnés sur le marché des PME et des professionnels. SUEZ devrait prochainement lancer une offre à destination des PME et des professionnels par l'intermédiaire de sa filiale Electrabel.

POWEO considère que l'émergence de concurrence sur ce marché est un élément positif dans la mesure où la taille du marché est considérable (la fourniture d'électricité aux entreprises représente un volume d'affaires de plus de 15 milliards d'€, cf. 4.2) et où l'un des principaux obstacles à la vente est la méconnaissance par les sociétés de leur possibilité de quitter l'opérateur historique. L'émergence de nouveaux acteurs, qui vont communiquer sur l'ouverture du marché, permettra d'accélérer cette phase « d'évangélisation » du marché.

4.3.8 Ressources Humaines

POWEO est dirigée par une équipe d'entrepreneurs ayant fait leurs preuves dans la création de nouveaux opérateurs financiers et de télécommunication, ainsi que d'experts de l'énergie.

4.3.8.1. L'équipe dirigeante

■ Charles BEIGBEDER, Président Directeur Général

41 ans, diplômé de l'Ecole Centrale Paris. Fondateur en 1997 du courtier en ligne Self Trade qu'il a dirigé jusqu'à la vente de la société à la fin de l'année 2000 à DAB Bank, puis co-président du nouveau groupe créé. Avant de fonder Self Trade, Charles Beigbeder était, de 1994 à 1997, Associate Director au sein du département Investment Banking de MC-BBL Securities à Londres. Au préalable, de 1991 à 1994, Charles Beigbeder a travaillé en Corporate Finance au sein du Credit Suisse First Boston à Paris, après une première expérience professionnelle au département des affaires industrielles de la Banque Paribas.

■ Frédéric GRANOTIER, Directeur Général Délégué,

36 ans, Ecole Supérieure de Commerce et Expert comptable diplômé, Frédéric est notamment en charge de la Finance, du juridique et des ressources humaines. Avant de co-fonder POWEO, Frédéric a été Directeur Financier Europe, puis administrateur et Directeur Général de Self Trade, entre 2000 et 2002. Frédéric était auparavant Directeur de Mission Senior chez Ernst & Young, où il a travaillé pendant 8 ans, en France et aux Etats Unis, au sein des activités Audit et Conseil.

■ Denis DUYRAT, Directeur Général Délégué

45 ans, titulaire d'une Maîtrise d'histoire et ancien élève de l'Institut des Hautes Etudes Territoriales (en partenariat avec l'INSEAD), Denis assure la direction commerciale de POWEO. Directeur de Cabinet du maire de Montargis dans le Loiret, il rejoint le groupe Bouygues comme responsable commercial d'une filiale informatique spécialisée dans les collectivités locales : le GIR. Après avoir participé au déploiement du réseau, il devient responsable Commercial B-to-B chez Bouygues Telecom, puis Directeur Marketing chargé du lancement de Bouygues Telecom à la Réunion puis aux Antilles. Denis a passé onze ans au sein du Groupe Bouygues. Il a ensuite passé deux ans chez Firstmark Communications (Suez) comme Directeur Commercial pour le sud de la France, puis comme Directeur Commercial pour l'ensemble de la France.

■ Jérôme KNAEPEN, Directeur de l'approvisionnement,

Agé de 43 ans, Jérôme est diplômé de l'Institut Supérieur de Gestion de Paris. Il a fait carrière dans la finance avant de rejoindre POWEO en mars 2003. Entre 1984 et 2002, il a occupé des postes de responsabilité du trading et de la gestion pour compte propre au sein de sociétés parmi lesquelles le Crédit Suisse First Boston ou encore CIC Securities. En tant que Directeur du département Sourcing de POWEO, il est notamment responsable de la gestion et de l'optimisation du

portefeuille énergétique, de la modélisation de la courbe des prix et de la gestion et du contrôle des flux physiques et financiers.

■ **Didier FERRIER**, Directeur du Service Clients,

37 ans, diplômé de l'Institut National des Télécommunications. Consultant télécom pour une SSII au sein du groupe Thomson, Didier rejoint en 1997 l'opérateur Siris (Groupe Deutsche Telecom) pour développer les nouveaux services de données. Il devient ensuite Responsable du Déploiement du Réseau avant de prendre trois ans plus tard la Direction du Service Clients. En 2003 lors de l'acquisition de Siris par Neuf Telecom, il est nommé Directeur du Service Clients Entreprises. Didier assure la Direction du Service Clients de POWEO depuis janvier 2005.

■ **Patrick MICHEL**, Directeur Organisation et Systèmes d'Informations ,

40 ans, diplômé de l'École Centrale Paris en 1988. Après avoir été consultant chez Arthur Andersen, Patrick a occupé pendant sept ans les fonctions de Directeur Middle et Back Office au sein de l'entreprise d'investissement Exane. En 1999, il a rejoint Self Trade en tant que Chef de Projet puis est devenu Directeur Informatique. Patrick a rejoint l'équipe POWEO en 2005 où il est en charge de la Direction Organisation et Systèmes d'Informations.

4.3.8.2 Les effectifs

La société POWEO dispose d'une organisation souple et réactive lui assurant ainsi une grande flexibilité de fonctionnement. Dans un souci permanent de contrôle de ses coûts de fonctionnement, la société a recours, pour les fonctions non stratégiques, à des sous-traitants (centres d'appels, édition et envoi des factures...)

POWEO compte un effectif moyen de 49 salariés sur l'exercice clos au 31 décembre 2004.

□ Répartition et évolution des effectifs

	Déc-03	Déc-04	Déc-05
Direction Générale	4	3	3
Force de vente directe	9	25	21
Relations clients	1	7	10
Approvisionnement	4	4	7
Finance/Juridique/RH	1	6	6
Marketing	2	5	5
Systèmes d'information	3	3	4
Communication/relations extérieures	1	1	1
EFFECTIF TOTAL	25	54	57

La société fidélise ses collaborateurs par la mise en place de plans de BCE (cf 3.2.2).

En terme de politique salariale, la société accorde une grande importance à la partie variable des rémunérations, afin d'inciter ses collaborateurs à donner en permanence le meilleur de leurs possibilités.

4.3.9 Contrats

La société a rédigé une série de contrats standards. Tous les contrats signés sont des contrats exclusifs avec POWEO, c'est-à-dire que pour le site concerné, pendant la durée du contrat, le client ne peut pas choisir un autre fournisseur d'électricité (à l'exception des contrats de fourniture d'électricité partielle effectuée dans le cadre de l'offre POWEO dite « d'arbitrage »). Le suivi de l'ensemble de ces contrats est assuré par le service juridique de POWEO :

- des contrats de fourniture d'électricité avec ses clients
 - Pour les PME/TPE, POWEO a rédigé des contrats standard, incluant un bulletin de souscription et des conditions générales de ventes.
 - Pour les grands comptes et les multi sites, POWEO dispose de contrats en fonction de l'offre choisie par le client (offre espace ou offre tunnel). Le prix du MWh est fixe pour toute la durée du contrat. Leur durée est généralement de 12 mois. Cependant, certains contrats sont signés pour 14 mois ou 24 mois. Les délais de paiement sont variables (entre 30 et 60 jours) et le client peut choisir entre le paiement par virement ou par prélèvement bancaire. Le client s'engage à consommer et/ou à payer à POWEO, une quantité minimale d'électricité, correspondant généralement à 80 % de sa consommation prévisionnelle. Le risque principal encouru par POWEO au titre de ces contrats est lié au recouvrement des factures. Le suivi des contrats est assuré en interne par le département juridique, le département commercial et le département en charge de l'approvisionnement.
- des contrats d'approvisionnement en électricité : ces contrats sont des contrats standards pour l'ensemble des acteurs, rédigés par l'EFET (European Federation of Energy Traders).
- des contrats d'approvisionnement en gaz avec la société BP et la société ENI.

- des contrats avec les gestionnaires de réseau de distribution (contrat « GRD - F » qui permettent à POWEO de signer avec des clients des contrats uniques regroupant fourniture et accès au réseau de distribution. Ces contrats ont été validés par la Commission de Régulation de l'Énergie.
- un contrat avec le gestionnaire de réseau de transport (contrat RTE) afin d'avoir le statut de responsable d'équilibre.
- des contrats d'apporteurs d'affaires ou de partenariat pour la vente indirecte. Ces contrats définissent la procédure de souscription de l'offre POWEO et la rémunération des partenaires. La politique de rémunération mise en place dans ces contrats est une politique de rémunération au succès : la rémunération n'est due que si un contrat de fourniture d'électricité est signé entre POWEO et un client.
- des contrats de prestations de service, notamment pour la mise en place du call center (contrat signé avec la société BSS), du logiciel de facturation (contrat signé avec Alstom dans lequel Alstom concède à POWEO une licence d'utilisation perpétuelle), du logiciel en charge de gérer les forces de vente, le référentiel clients et les outils de reporting (contrat signé avec Oracle pour l'acquisition de la licence et avec CSC pour l'intégration et l'hébergement).

4.3.10 Externalisation

La stratégie de POWEO est de sous traiter toutes les fonctions qui ne sont pas dans son cœur de métier. L'objectif est de conserver une structure aussi réduite, et donc réactive, que possible. Le recours à l'externalisation permet aussi de sélectionner le meilleur prestataire pour chaque fonction, et de bénéficier ainsi d'une qualité de prestations toujours optimum.

Par ailleurs, le recours à l'externalisation présente l'avantage de pouvoir variabiliser la structure de coûts.

Ainsi, POWEO sous traite des fonctions opérationnelles telles que la gestion des centres d'appels, l'édition et l'envoi des factures ou le recouvrement des créances clients.

Concernant les outils informatiques, POWEO recourt à des solutions d'externalisation éprouvées dans d'autres pays ou secteurs d'activité lorsqu'elles ne sont pas différenciantes et que leur complexité ne nécessite pas une expertise spécifique. Dans le cas contraire, une équipe d'ingénieurs POWEO reste en charge du développement des applications.

L'hébergement des serveurs Back-office s'effectue dans un premier temps dans une salle blanche au sein des locaux de POWEO. L'outil Front Office est géré par un prestataire, CSC Peat Marwick, qui a en charge l'hébergement des serveurs, la tierce maintenance applicative, et le support.

4.3.11 Les sites d'exploitation

L'essentiel des activités de POWEO est regroupé au siège social de la société :

POWEO
Le Monge – 22 Place des Vosges
92979 Paris La Défense Cedex

Sites	Surface	Propriétaire	Nature du contrat / titre	Loyer annuel HT	Date de signature	Durée du contrat
Siège social	691m ²	DB REAL ESTATE INVESTMENT	Contrat de sous-location	207 300 €	01-11- 2003	24 mois

Les locaux de la société font l'objet d'un contrat de sous-location auprès de la société CSC COMPUTER SERVICES, locataire principal. Ce dernier a signé un bail commercial avec le propriétaire, la société DB Real Estate Investment, en avril 2001 pour une durée de 9 ans. Le propriétaire a autorisé cette sous-location par courrier du 22 octobre 2003.

Le contrat de sous-location est consenti pour une durée ferme de 24 mois commençant à courir le 1er novembre 2003.

Il n'existe aucun lien direct ou indirect entre les bailleurs, le locataire principal et la société, ses dirigeants ou ses actionnaires.

4.3.12 Marques et brevets

Les marques détenues en propre par la société sont les suivantes :

- **POWEO**

Numéro national : 02 3 195 364

Déposée auprès de l'INPI le 21 novembre 2002 pour une durée de 10 ans.

La marque a été déposée sous les classes de produits ou services suivants : 09-35-37-38-39-40-41-42-45

Marque POWEO déposée en couleur

Numéro national : 03 3 227 337

Déposée auprès de l'INPI le 5 mai 2003 pour une durée de 10 ans.

La marque a été déposée sous les classes de produits ou services suivants : 09-35-37-38-39-40-41-42

Marque communautaire POWEO déposée en couleur

Numéro : 00 39 040 26

Déposée auprès de l'OHMI (office pour l'harmonisation dans le marché intérieur) le 28 juin 2004 pour une durée de 10 ans.

La marque a été déposée sous les classes de produits ou services suivants : 09-35-37-38-

Logo POWEO déposée en couleur

Numéro national : 03 3 259 416

Déposée auprès de l'INPI le 21 novembre 2003 pour une durée de 10 ans.

La marque a été déposée sous les classes de produits ou services suivants : 09-35-39

- **POWEORAMA**

Numéro national : 03 3 227 338

Déposée auprès de l'INPI le 5 mai 2003 pour une durée de 10 ans.

La marque a été déposée sous les classes de produits ou services suivants : 09-35-37-38-39-40-41-42-45

- **Rien ne change sauf le prix**

Numéro national : 04 3 278 099

Déposée auprès de l'INPI le 2 mars 2004 pour une durée de 10 ans

La marque a été déposée sous les classes de produits ou services suivants : 09-35-39

- **Entrepreneurs de France, reprenez le pouvoir sur votre énergie**

Numéro national : 04 3 297 416

Déposée auprès de l'INPI le 8 juin 2004 pour une durée de 10 ans

La marque a été déposée sous les classes de produits ou services suivants : 09-35-39

- **Collectiveo**

Numéro national : 04 3 297 745

Déposée auprès de l'INPI le 10 juin 2004 pour une durée de 10 ans

La marque a été déposée sous les classes de produits ou services suivants : 09-35-39

- **POWEOle**

Numéro national : 04 3 309 553

Déposée auprès de l'INPI le 20 août 2004 pour une durée de 10 ans

La marque a été déposée sous les classes de produits ou services suivants : 09-35-39

- **Premier opérateur d'électricité indépendant**

Numéro national : 04 3 317 093

Déposée auprès de l'INPI le 1^{er} octobre 2004 pour une durée de 10 ans

La marque a été déposée sous les classes de produits ou services suivants : 09-35-39

- **Netconso**

Numéro national : 04 3 317 092

Déposée auprès de l'INPI le 1^{er} octobre 2004 pour une durée de 10 ans

La marque a été déposée sous les classes de produits ou services suivants : 09-35-39

- **POWEO Planète**

Numéro national : En cours

Envoyé le 12/10/2004

La marque a été déposée sous les classes de produits ou services suivants : 09-35-39

4.3.13 Les assurances

A - Description des assurances souscrites :

La politique de couverture des risques de la société porte d'une part sur la protection des mandataires sociaux de POWEO ainsi que sur son Président Directeur Général, Monsieur Charles Beigbeder. D'autre part, la société a souscrit à différentes polices d'assurances concernant sa responsabilité civile professionnelle et la couverture des locaux loués.

La société n'a, à ce jour, souscrit aucune assurance perte d'exploitation.

Par ailleurs, POWEO a développé une politique de sécurité informatique destinée à maintenir l'exploitation de ses systèmes.

Elle est basée sur 3 principes clés :

- Sécurité physique :
accès badgé des salles blanches
sécurité incendie
alimentations électriques redondantes
redondance des équipements actifs

- Sécurité du réseau :
Pare-feu et système anti-intrusion
Protection anti-virus

- Sécurité des données :
Analyse du contenu
Sauvegarde journalière
Archivage décentralisé

En cas de problème, les outils indispensables au fonctionnement de la société sont redéployés sur des postes nomades autonomes. Les échanges avec les acteurs du marché (notamment avec le RTE) sont ainsi assurés en continu.

L'outil de gestion de la relation clientèle est hébergé et maintenu chez un prestataire de service.

B - Description du niveau de couverture :

Type de contrat	Compagnie	Risques couverts	Franchise	Couvertures
Responsabilité civile exploitation et professionnelle	GAN Eurocourtage	Responsabilité civile exploitation	-	7 622 500 euros
		- atteintes à l'environnement	-	381 125 euros/année
		- dommages matériels non consécutifs	3 811 euros	500 000 euros/année
		Responsabilité civile professionnelle	3 811 euros	500 000 euros/sinistre
Assurance des bureaux	GAN	Recours	-	30 489 euros/sinistre
		Incendie, dégât des eaux, gel	200 euros	45 000 euros
		Vol de matériels	200 euros	15 000 euros
		Matériels informatiques	200 euros	120 000 euros
Multi garantie activité bureaux	MACIF	Frais et pertes suite aux dommages matériels	-	20% avec maximum de 2 300 K€
		Biens mobiliers	123 euros	15 463 euros
Responsabilité civile des mandataires sociaux	GAN Eurocourtage	Protection financière	-	1 500 000 euros
		Responsabilité civile (dont frais de défense)	5 000 euros	500 000 euros
Assurance Hommes clés	AXA	Procédure collective Charles Beigbeder	-	3 000 000 euros

4.3.14 Trésorerie

Au 31 décembre 2004, la trésorerie totale de POWEO s'élève à 9,9 M€ . Ce solde de trésorerie est net de 747 K€ de charges décaissées d'avance, relatives principalement à des achats d'électricité. 25% de cette trésorerie représente des sicav monétaires nanties par la Banque Fortis et la BRED pour garanties financières auprès de notre principal fournisseur d'électricité et d'acheminement.

4.3.15 Les Facteurs de risques

4.3.15.1 Risques de prix et de volume

POWEO vend de l'électricité à ses clients dans le cadre de contrats à prix fixe. Comme expliqué précédemment, pour les clients grands comptes, dès la signature du contrat, POWEO se couvre sur les marchés, en achetant la quantité d'électricité correspondant à la consommation prévue de son client.

Néanmoins, POWEO est exposée au risque de variation de prix sur les marchés entre la signature du contrat client et l'achat de l'électricité correspondante. Ce risque de prix est induit par l'écart entre les hypothèses de prix qui ont servi à établir la proposition au client et le prix résultant de l'achat d'électricité, toute couverture faite.

La couverture à long terme – qui représente la majeure partie des besoins nécessaires à la fourniture – ne génère pas de risque pour POWEO dans la mesure où elle est achetée dans un délai très court après la signature du contrat client. Afin d'anticiper la croissance sur les plus petits clients, POWEO se couvre même par avance, annulant ainsi complètement le risque d'écart de prix sur la couverture long terme.

Il demeure un risque résiduel correspondant à la part couverte sur Powernext. La consommation des clients de POWEO varie à chaque instant en fonction des utilisations faites des équipements consommateurs d'électricité. L'ensemble de ces variations peut se catégoriser en deux types d'écarts, ceux qui sont plus ou moins prévisibles (effet de jours de fermetures, congés, entretien machine...) et ceux qui sont fortuits (bris de machine, température...). La courbe des besoins que doit alimenter POWEO s'en trouve affectée à travers un foisonnement induit par une compensation plus ou moins totale entre les clients qui consomment plus que prévu et ceux qui consomment moins.

POWEO cherche à estimer au mieux ces besoins, il en reste cependant une imprécision résiduelle de l'ordre de 2 à 3%. C'est le risque volume.

La granularité des produits disponibles sur le marché ne permet pas de couvrir de façon exacte la courbe de consommation prévisionnelle du client. POWEO doit donc gérer sur certaines heures des positions nettes longues en électricité, et sur d'autres heures, des positions courtes. Comme expliqué en 4.4.1.4, les ajustements de la veille pour le lendemain se font sur le marché Powernext.

Lorsque POWEO se couvre sur les marchés en achetant l'électricité correspondant à sa consommation prévisionnelle, POWEO tient compte de ce risque en se « sur-couvrant », en règle générale.

Le service « Gestion des risques » de POWEO suit la situation du portefeuille, et gère en temps réel l'exposition à ces risques de prix et de volume. Un reporting détaillant l'exposition au risque de l'entreprise est établi quotidiennement, et envoyé à la Direction Générale de POWEO – qui est donc en permanence informée de l'exposition de l'entreprise. Ce rapport contient une analyse de la position nette (ventes moins achats) de POWEO, le « mark to market » du portefeuille (sa valorisation au prix de marché), et présente des analyses de sensibilité (stress test, Value at risk...).

Des limites de risques strictes ont été définies par le Conseil d'administration de POWEO : leur éventuelle atteinte est immédiatement signalée à la Direction Générale, et les mesures pour y remédier (débouclages des positions ouvertes sur le marché) prises dans la journée. La limite de risque global sur la position globale est fixée par le conseil d'administration en fonction des fonds propres. Elle est exprimée sous la forme d'une limite absolue à ne pas dépasser en valeur journalière, qui est de 1,5 millions €.

Néanmoins, il n'y a pas d'assurance que ces risques pourront toujours être correctement gérés et que POWEO ne subira pas de perte significative en raison de ces risques de prix et de volume.

Risques de marchés : malgré l'existence des enchères de capacités de production imposées par la Commission Européenne à EDF, par lesquelles EDF a l'obligation de vendre sur le marché une partie de ses capacités de production (6 000 MW), l'existence d'un marché de gros de l'électricité (marché de gré à gré et marché organisé, POWERNEXT), et l'existence d'interconnecteurs entre les pays (permettant d'acheminer l'électricité au-delà des frontières), la liquidité du marché pourrait diminuer et gêner POWEO dans ses approvisionnements.

Risque de réglage : en dépit d'une position structurellement « sur-couverte » en énergie, afin de faire face à un éventuel pic imprévu dans la consommation de ses clients, POWEO pourrait se retrouver en insuffisance d'électricité par rapport à la consommation de ses clients à un moment où les prix du marché spot seraient très élevés, notamment lors d'une canicule ou d'une vague de froid imprévue. L'électricité manquante serait ainsi fournie par le RTE à POWEO à un coût qui pourrait alors être particulièrement élevé.

Les engagements hors bilan de POWEO relatifs aux approvisionnements en électricité figurent dans les annexes des comptes annuels, et notamment au chapitre 5.1.3.

4.3.15.2 Risque de « squeeze » (effet de ciseaux)

Ce risque correspondrait à un scénario où les prix d'approvisionnement de POWEO en électricité sur les marchés de gros et sur Powernext viendraient à augmenter sensiblement pour atteindre le niveau des prix de détail EDF (la « grille EDF » n'étant pas indexée à l'évolution des prix de marché de l'électricité mais fixée par le gouvernement). Dans ce cas de figure, et tant que ce phénomène « d'anomalie de marché » perdurerait, POWEO ne serait plus en mesure de s'approvisionner à un prix lui permettant de réaliser de la marge, et son offre ne serait plus compétitive.

4.3.15.3 Risque liés à l'évolution des tarifs réglementés d'EDF et des tarifs d'acheminement de l'électricité

Ce risque correspondrait à un scénario où les tarifs réglementés d'EDF n'augmenteraient pas comme prévu au 1^{er} juillet 2005 et où les tarifs d'acheminement ne diminueraient pas comme prévu au 1^{er} juillet 2005. Ces tarifs sont décidés par décret après consultation de la Commission de Régulation de l'Energie.

4.3.15.4 Risques liés à la clientèle

Le portefeuille Clients POWEO se décline en trois groupes : les Grands Comptes dont la consommation est supérieure à 5 GWh, les nouveaux éligibles depuis le 1^{er} juillet 2004 (PME, TPE...) et les reventes GRD / RTE pour compensation des pertes au titre des compensations des pertes résultant du transit sur le réseau d'acheminement.

POWEO a pour stratégie commerciale de conquérir majoritairement les nouveaux éligibles (TPE, PME, CL), son cœur de cible. Ceci a pour conséquence une répartition prévisionnelle suivante qui efface tout risque lié à la clientèle :

	au 30/06/2004	au 31/12/2004	au 31/12/2005
premier client	16%	19%	15%
cinq premiers clients	57%	45%	20%
dix premiers clients	84%	67%	22%

4.3.15.5 Risques liés aux fournisseurs

Au 31/12/2003, la SNET était le principal fournisseur d'électricité de POWEO.

POWEO a souhaité diversifier ses sources d'approvisionnement et compte 5 fournisseurs au 31/10/2004. Par conséquent, le premier fournisseur ne représente plus que 35% des achats d'électricité réalisés par POWEO, ce qui limite tout risque lié aux fournisseurs.

	Au 30/06/2004	Au 31/12/2004	Au 31/12/2005
Premier fournisseur	73 %	35 %	25 %
5 premiers fournisseurs	100 %	100 %	100 %

4.3.15.6 Risques liés à l'évolution de la réglementation

L'ouverture des marchés de l'électricité et du gaz à l'ensemble des professionnels et aux collectivités locales au 1er juillet 2004 est inscrite dans la Directive 2003/54/CE du Parlement européen et du Conseil du 26 juin 2003. L'ensemble des textes législatifs ou réglementaires nécessaires à l'ouverture des marchés de l'électricité et du gaz à l'ensemble des professionnels et aux collectivités locales ont été adoptés en 2003 ou 2004.

Selon le décret n° 2004-388 du 30 avril 2004, tout opérateur qui souhaite s'installer sur le territoire national pour exercer l'activité d'achat d'électricité pour revente aux clients éligibles adresse une déclaration au ministre chargé de l'énergie. Le ministre délivre un récépissé au déclarant dès que sa déclaration est complète. Il peut alors, dans un délai de deux mois à compter de la délivrance du récépissé s'opposer par une décision motivée à l'exercice de l'activité par le déclarant dès qu'il estime que celui-ci ne présente pas de garanties suffisantes en termes de ses capacités techniques, financières et commerciales, notamment pour assurer la continuité de l'approvisionnement. A défaut d'opposition dans ce délai, l'opérateur peut exercer cette activité pendant 5 ans. Passé ce délai, il est tenu d'effectuer une nouvelle déclaration pour continuer à exercer son activité.

POWEO a reçu le récépissé du ministre en charge de l'énergie le 3 juillet 2004 qui ne s'est pas opposé dans les deux mois à l'exercice de son activité par POWEO. Cependant, d'après le décret sus visé, après le délai d'opposition, le ministre chargé de l'énergie peut, après consultation ou sur saisine du gestionnaire de réseau de transport d'électricité, suspendre ou interdire l'exercice de l'activité s'il constate que son comportement est susceptible de compromettre le bon fonctionnement, la sécurité et la sûreté des réseaux d'électricité ou la continuité d'approvisionnement des consommateurs.

De même selon le décret n° 2004-250 du 19 mars 2004 relatif à l'autorisation de fourniture de gaz, tout opérateur qui souhaite s'installer sur le territoire national pour exercer l'activité d'achat de gaz pour revente aux clients éligibles doit obtenir une autorisation du ministre chargé de l'énergie. POWEO attend cette autorisation pour mai 2005. A défaut, il ne serait pas en mesure de commencer la commercialisation de gaz auprès des clients éligibles.

POWEO n'a pas identifié d'autre risque réglementaire.

4.3.15.7 Risque d'incapacité à gérer avec succès la croissance

Depuis sa création, POWEO a connu une croissance rapide de ses revenus, et a vu s'accroître de façon très forte sa base clients à compter du 1er juillet 2004, en raison de l'ouverture totale du marché depuis cette date.

La société a mis en place progressivement les systèmes d'information et les outils de gestion nécessaires au traitement des opérations. De plus, la société a sous-traité certaines fonctions en dehors de son cœur de métier (centres d'appels, édition des factures,...).

Néanmoins, il n'y a pas d'assurance que la société parvienne à gérer cette phase d'« hyper croissance » et qu'elle ne connaisse pas de difficultés avec l'un de ses partenaires qui pourrait devenir défaillant.

Par ailleurs, la croissance rapide entraîne, dans un premier temps, une augmentation des pertes d'exploitation qui représente un facteur de risque significatif tant que POWEO n'a pas atteint l'équilibre.

4.3.15.8 Risques liés à la concurrence

La plupart des concurrents de POWEO sont des sociétés multinationales, bénéficiant d'une notoriété forte, et ayant des ressources humaines et financières incomparables avec celles de POWEO.

En conséquence, il n'y a pas d'assurance que POWEO parvienne à atteindre rapidement un niveau de notoriété suffisant pour convaincre le nombre de clients prévu dans le plan d'affaires.

Par ailleurs, il existe également des risques liés aux nouveaux entrants lorsque le marché sera un peu plus développé.

4.3.15.9 Risques de change et de taux

Les règlements et les facturations sont effectués en euros, par conséquent il n'existe pas de risque lié au taux de change.

La société POWEO n'a, à ce jour, souscrit aucun emprunt bancaire.

D'autre part, le développement des activités de la société POWEO ne requiert aucun investissement lourd outre la mise en place du système d'information. De ce fait, le niveau d'endettement financier de la société devrait rester non significatif au cours des prochains exercices.

4.3.15.10 Risques liés à l'environnement

L'exploitation des activités de POWEO n'engendre pas de risque environnemental particulier.

4.3.15.11 Risques liés à l'émission des garanties bancaires nécessaires à l'approvisionnement de POWEO et à l'accès au réseau public de distribution et de transport

Dans le cadre des contrats GRD-F, POWEO doit émettre, tous les 6 mois, au profit du GRD, des garanties bancaires correspondant à un sixième du chiffre d'affaire prévisionnel des clients sur la part acheminement pour le semestre à venir. Cette règle conduit POWEO à nantir une partie significative de sa trésorerie au profit d'établissements financiers émetteurs des cautions.

POWEO est en train de mettre en place, en collaboration avec EDF, un système de nantissement des paiements des clients au titre de la part acheminement de la facture. Une fois mis en place, ce système exonérerait POWEO de son obligation d'émettre une garantie bancaire au profit du GRD EDF.

Par ailleurs, dans le cadre des contrats à terme d'approvisionnement d'électricité, POWEO doit émettre au profit des contreparties des garanties généralement comprises entre 5 et 10% du montant total acheté. De plus, en fonction de l'évolution des prix du marché, les contreparties peuvent également demander à POWEO un appel de marge.

Ces garanties ont évidemment un coût et obligent POWEO à immobiliser les sommes à garantir.

4.4 Faits exceptionnels et litiges

A la connaissance de la société, il n'existe pas de litige, arbitrage ou fait exceptionnel susceptible d'avoir ou ayant eu dans un passé récent une incidence significative sur la situation financière, le résultat, l'activité et le patrimoine de la société et du groupe.

CHAPITRE 5

PATRIMOINE, SITUATION FINANCIERE ET RESULTATS

5.1. Comptes sociaux au 31 décembre 2004.

5.1.1 Bilan

	POWEO Comptes annuels au 31 décembre 2004	Page 2
--	---	--------

BILAN ACTIF

Rubriques	Montant Brut	Amortissements	31/12/2004 (6)	30/06/2004 (12)
Capital souscrit non appelé				
IMMOBILISATIONS INCORPORELLES				
Frais d'établissement				
Frais de recherche et développement				
Concessions, brevets et droits similaires	763 333	132 912	630 421	441 725
Fonds commercial				
Autres immobilisations incorporelles				
Avances, acomptes sur immo. incorporelles				
IMMOBILISATIONS CORPORELLES				
Terrains				
Constructions				
Installations techniques, matériel, outillage				
Autres immobilisations corporelles	206 863	65 076	141 787	143 302
Immobilisations en cours				
Avances et acomptes				
IMMOBILISATIONS FINANCIERES				
Participations par mise en équivalence				
Autres participations				1
Créances rattachées à des participations				
Autres titres immobilisés				
Prêts				
Autres immobilisations financières	429 977		429 977	237 036
ACTIF IMMOBILISE	1 400 173	197 988	1 202 185	822 065
STOCKS ET EN-COURS				
Matières premières, approvisionnements				
En-cours de production de biens				
En-cours de production de services				
Produits intermédiaires et finis				
Marchandises				
Avances et acomptes versés sur commandes				5 839
CREANCES				
Créances clients et comptes rattachés	6 736 525	35 000	6 701 525	1 939 470
Autres créances	1 434 144		1 434 144	1 176 528
Capital souscrit et appelé, non versé				
DIVERS				
Valeurs mobilières de placement	4 949 129		4 949 129	4 432 383
(dont actions propres :)				
Disponibilités	3 071 763		3 071 763	939 488
COMPTES DE REGULARISATION				
Charges constatées d'avance	383 560		383 560	1 123 825
ACTIF CIRCULANT	16 575 121	35 000	16 540 121	9 617 533
Charges à répartir sur plusieurs exercices				
Primes de remboursement des obligations				
Ecart de conversion actif				
TOTAL GENERAL	17 975 294	232 988	17 742 306	10 439 598

BILAN PASSIF

<i>Rubriques</i>	<i>31/12/2004 (6)</i>	<i>30/06/2004 (12)</i>
Capital social ou individuel (dont versé : 2 940 975)	2 940 975	2 284 253
Primes d'émission, de fusion, d'apport	17 245 694	9 970 566
Ecarts de réévaluation (dont écart d'équivalence :)		
Réserve légale		
Réserves statutaires ou contractuelles		
Réserves réglementées (dont rés. Prov. fluctuation cours)		
Autres réserves (dont achat œuvres originales artistes)		
Report à nouveau	(5 893 803)	(1 136 114)
RESULTAT DE L'EXERCICE (bénéfice ou perte)	(4 917 849)	(4 757 689)
Subventions d'investissement		
Provisions réglementées		
CAPITAUX PROPRES	9 375 017	6 361 016
Produits des émissions de titres participatifs		
Avances conditionnées		
AUTRES FONDS PROPRES		
Provisions pour risques	55 000	55 000
Provisions pour charges		
PROVISIONS POUR RISQUES ET CHARGES	55 000	55 000
DETTES FINANCIERES		
Emprunts obligataires convertibles		
Autres emprunts obligataires		
Emprunts et dettes auprès des établissements de crédit	85 068	452 196
Emprunts et dettes financières divers (dont empr. participatifs)		14 152
Avances et acomptes reçus sur commandes en cours		
DETTES D'EXPLOITATION		
Dettes fournisseurs et comptes rattachés	6 430 124	2 443 719
Dettes fiscales et sociales	523 538	639 835
DETTES DIVERSES		
Dettes sur immobilisations et comptes rattachés		59 373
Autres dettes	764 110	414 307
COMPTES DE REGULARISATION		
Produits constatés d'avance	509 449	
DETTES	8 312 289	4 023 582
Ecarts de conversion passif		
TOTAL GENERAL	17 742 306	10 439 598

5.1.2 Compte de résultat

	POWEO	Page 5
	Comptes annuels au 31 décembre 2004	

COMPTE DE RESULTAT (en liste)

<i>Rubriques</i>	<i>France</i>	<i>Exportation</i>	<i>31/12/2004 (6)</i>	<i>30/06/2004 (12)</i>
Ventes de marchandises	15 061 498		15 061 498	6 928 437
Production vendue de biens				
Production vendue de services	5 126 856		5 126 856	2 832 791
CHIFFRES D'AFFAIRES NETS	20 188 354		20 188 354	9 761 228
Production stockée				
Production immobilisée				
Subventions d'exploitation			48 528	58 778
Reprises sur amortissements et provisions, transferts de charges			9 544	100 326
Autres produits			2 004	1 625
PRODUITS D'EXPLOITATION			20 248 430	9 921 957
Achats de marchandises (y compris droits de douane)			19 554 419	9 801 747
Variation de stock (marchandises)				
Achats de matières premières et autres approvisionnements (et droits de douane)				
Variation de stock (matières premières et approvisionnements)				
Autres achats et charges externes			3 212 349	1 916 863
Impôts, taxes et versements assimilés			49 669	84 759
Salaires et traitements			1 460 661	1 953 344
Charges sociales			674 911	810 138
DOTATIONS D'EXPLOITATION				
Sur immobilisations : dotations aux amortissements			153 949	35 014
Sur immobilisations : dotations aux provisions				
Sur actif circulant : dotations aux provisions			35 000	
Pour risques et charges : dotations aux provisions				55 000
Autres charges				20 094
CHARGES D'EXPLOITATION			25 140 958	14 676 958
RESULTAT D'EXPLOITATION			(4 892 528)	(4 755 001)
OPERATIONS EN COMMUN				
Bénéfice attribué ou perte transférée				
Perte supportée ou bénéfice transféré				
PRODUITS FINANCIERS				
Produits financiers de participations				
Produits des autres valeurs mobilières et créances de l'actif immobilisé				
Autres intérêts et produits assimilés				6 866
Reprises sur provisions et transferts de charges				
Différences positives de change				
Produits nets sur cessions de valeurs mobilières de placement			15 101	24 462
PRODUITS FINANCIERS			15 101	31 327
Dotations financières aux amortissements et provisions				
Intérêts et charges assimilées			40 389	33 997
Différences négatives de change				18
Charges nettes sur cessions de valeurs mobilières de placement				
CHARGES FINANCIERES			40 389	34 015
RESULTAT FINANCIER			(25 288)	(2 688)
RESULTAT COURANT AVANT IMPOTS			(4 917 816)	(4 757 689)

COMPTE DE RESULTAT (suite)

<i>Rubriques</i>	<i>31/12/2004 (6)</i>	<i>30/06/2004 (12)</i>
Produits exceptionnels sur opérations de gestion Produits exceptionnels sur opérations en capital Reprises sur provisions et transferts de charges		
PRODUITS EXCEPTIONNELS		
Charges exceptionnelles sur opérations de gestion Charges exceptionnelles sur opérations en capital Dotations exceptionnelles aux amortissements et provisions	33	
CHARGES EXCEPTIONNELLES	33	
RESULTAT EXCEPTIONNEL	(33)	
Participation des salariés aux résultats de l'entreprise Impôts sur les bénéfices		
TOTAL DES PRODUITS	20 263 531	9 953 284
TOTAL DES CHARGES	25 181 380	14 710 973
BENEFICE OU PERTE	(4 917 849)	(4 757 689)

5.1.3 Annexe aux comptes arrêtés au 31 décembre 2004

Eléments caractéristiques :

La situation au 31 décembre 2004 se caractérise par les éléments suivants :

	Au 31/12/2004	Au 30/06/2004
▪ Total du bilan :	17 742 K €	10 440 K €
▪ Chiffre d'affaires HT :	20 188 K €	9 761 K €
▪ Déficit de la période :	4 918 K €	4 758 K €

Principes, règles et méthodes comptables :

Les conventions générales comptables ont été appliquées dans le respect du principe de prudence et conformément aux hypothèses de base :

- continuité de l'exploitation,
- permanence des méthodes d'un exercice à l'autre,
- indépendance des exercices

et aux règles générales d'établissement et de présentation des comptes annuels.

Les comptes annuels sont établis conformément aux dispositions de l'arrêté du 22 juin 1999 homologuant le règlement CRC n° 99-03 relatif aux comptes annuels modifié par le règlement CRC n° 2004-15.

S'agissant des modalités d'enregistrement du chiffre d'affaires, POWEO constate les ventes quand :

- l'existence d'un contrat est prouvée,
- la livraison d'électricité a eu lieu,
- le prix est fixé ou déterminable,
- et le caractère recouvrable des créances est probable.

Les quantités d'électricité livrée non relevée non facturée sont déterminées à partir de statistiques de consommations à la clôture, émanant du GRD.

La méthode des coûts historiques est la base des évaluations des éléments inscrits en comptabilité.

Les valeurs mobilières de placement figurent au bilan pour leur valeur d'acquisition, une provision pour dépréciation est constituée lorsque leur valeur d'inventaire est inférieure à leur coût d'acquisition.

Les provisions pour risques et charges visent à couvrir des obligations certaines ou probables à la date de clôture, elles sont évaluées de façon individuelle.

Les immobilisations sont composées essentiellement de logiciels et de matériels informatiques qui sont amortis sur 3 ans en linéaire. Les mêmes modalités d'amortissement sont également appliquées au matériel de bureau.

Les options sont évaluées individuellement. Les primes d'option sont comptabilisées en Produits constatés d'avance à réception de la prime, ou en charges constatées d'avance lors du paiement de la prime. Une provision pour risques et charges est comptabilisée en cas de moins-value latente calculée sur la base de la valeur de marché de l'option.

Comparabilité des exercices :

Les comptes arrêtés au 31 Décembre 2004 couvrent la période du 1er juillet 2004 au 31 Décembre 2004, soit six mois, en raison d'un changement de date de clôture décidé lors de l'AG du 9 septembre 2004. L'exercice précédent comporte 12 mois.

Notes sur le bilan :

(1) Filiales et participations :

POWEO S.A. a demandé la dissolution de sa filiale en Grande-Bretagne, POWEO Ltd (détenue à 100%) le 09 Août 2004. Cette dissolution a été entérinée par un courrier reçu en date du 2 Février 2005.

(2) Actif immobilisé :

Tableau de variation de l'actif immobilisé en K € :

Immobilisations incorporelles	VB 30/06/2004	ACQUISITION	CESSIONS	VB 31/12/2004
Dépôt & marques	10			10
Logiciels	434	190		624
Base de données	9	54		63
Immobilisation en cours	0	66		66
TOTAL	453	310		763
				.
Immobilisations corporelles				
Agencements	13			13
Matériel de bureau et informatique	163	31		194
TOTAL	176	31		207

Tableau de variation des amortissements & provisions en K € :

Amortissement incorporelles	Immobilisations	30/06/2004	DOTATION	REPRISE	31/12/2004
Dépôt & marques		4			4
Logiciels		5	112		117
Base de données		2	10		12
TOTAL		11	122		133
Amortissement corporelles	Immobilisations				
Agencements		1	2		3
Matériel de bureau et informatique		32	31		63
TOTAL		33	33		66

(3) Valeurs mobilières de placement :

Les autres titres figurant au bilan pour leur valeur d'acquisition, soit 4 949 K€ sont composés de Sicav de trésorerie détenues auprès de la Banque FORTIS à hauteur de 4 327 K€ et auprès de la BRED à hauteur de 622 K€ .

(4) Charges constatées d'avance :

	Au 31/12/2004	Au 30/06/2004
– achats à terme d'électricité	276 K€	1 077 K€
– loyers	3 K€	5 K€
– assurances	3 K€	21 K€
– commissions partenaires	101 K€	10 K€
– autres	1K€	5 K€
TOTAL	384 K€	1 124 K€

(Dont à plus d' un an : néant)

(5) Clients :

	Au 31/12/2004	Au 30/06/2004
- Clients	4 314 K€	1 084 K€
- Factures à établir	2 388 K€	831 K€
TOTAL	6 702 K€	1 915 K€

(Dont à plus d'un an : néant)

Les factures à établir concernent essentiellement les clients profilés pour lesquels la méthode d'ajustement repose sur les données de consommations communiquées par le GRD. Ces données sont pour partie chiffrées sur relevés de compteurs et pour le reste par estimation de consommation sur la base d'un profil moyen standard.

(6) Autres créances :

	Au 31/12/2004	Au 30/06/2004
- Fonds de Garantie Affacturage	207 K€	203 K€
- Crédit de TVA	197 K€	859 K€
- Autres créances	1 030 K€	115 K€
TOTAL	1 434 K€	1 177 K€

(Dont 1 434 K € entre 1 et 5 Ans)

(7) Provision pour risques

Aucune provision n'a été dotée sur l'exercice. Il reste dans les comptes une provision pour litige prud'homal datant de l'exercice précédent.

(8) Capitaux propres :

	Au 30/06/2004	Affectation du résultat au 30/06/2004	Résultat au 31/12/2004	Augmentation de capital	Au 31/12/2004
Capital social	2 284 253			656 722	2 940 975
Primes d'émissions	9 970 566			7 275 128	17 245 694
Report à nouveau	- 1 136 114	- 4 757 689			- 5 893 803
Résultat de l'exercice	- 4 757 689	4 757 689	- 4 917 850		- 4 917 850
Total	6 361 016	0	- 4 917 850	7 931 850	9 375 016

Lors de l'exercice, 656 722 actions de 1 € ont été créées suite à l'augmentation de capital décidée par le conseil d'administration en date du 19 novembre 2004.

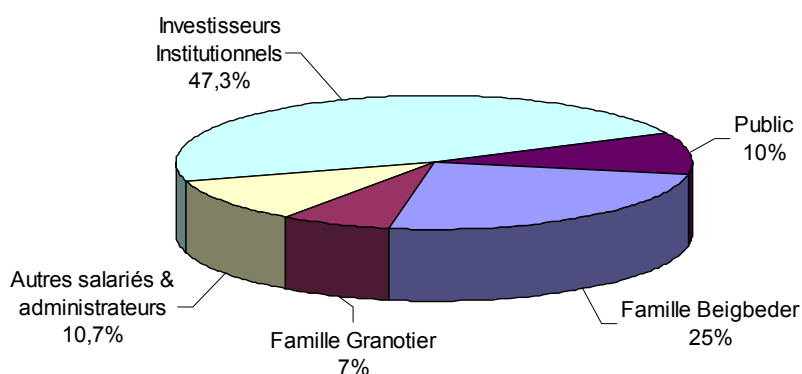
A la clôture le capital social est composé de 2 940 975 actions de 1 €.

Dans ce contexte, une prime d'émission de 7 493 K€ a été perçue. 218 K€ de frais ont été imputés à la prime d'émission, qui s'élève après imputation à 7 275 K€.

Le montant total des primes d'émission au 31 décembre 2004 s'élève à 17 246 K€ ;

La répartition du capital au 31 décembre 2004 est la suivante :

REPARTITION DU CAPITAL



Les salariés ne détiennent aucune participation faisant l'objet d'une gestion collective dans le capital à la clôture du 31/12/2004.

(9) Détail des dettes :

	Au 31/12/2004	Au 30/06/2004
- Fournisseurs	2 750 K€	1 523 K€
- Factures non parvenues EDF	3 067 K€	540 K€
- Factures non parvenues informatique	374 K€	206 K€
- Factures non parvenues honoraires	226 K€	61 K€
- Autres factures non parvenues	13 K€	113 K€
Total Fournisseurs et comptes rattachés	6 430 K€	2 444 K€
(Dont à plus d'un an : néant)		
- Personnel – charges à payer	20 K€	50 K€
- Provision sur congés payés	102 K€	97 K€
- Autres dettes sociales	402 K€	328 K€
- Autre dettes fiscales		165 K€
Total Dettes fiscales et sociales	524 K€	640 K€
(Dont à plus d'un an : néant)		

(10) Produits constatés d'avance :

Ils concernent la part de facturation couvrant la période de janvier incluse dans la facturation de décembre.

Notes sur le compte de résultat :

(1) Chiffre d'affaires

Au 31 décembre 2004, le chiffre d'affaires de POWEO se répartit comme suit :

	Au 31/12/2004	Au 30/06/2004
▪ Vente d'électricité	15 062 K€	6 928 K€
Dont :		
- Fourniture d'électricité – Télé-relevés	5 570 K€	6 325 K€
- Fourniture d'électricité – Profilés	2 029 K€	
- Revente d'électricité – GRD RTE	6 424 K€	
- Revente d'électricité autres	1 039 K€	603 K€
▪ Production vendue	5 127 K€	2 833 K€
Dont		
- transports et taxes	5 106 K€	2 797 K€
- autres produits annexes	21 K€	36 K€
TOTAL	20 188 K€	9 761 K€

Les ventes d'électricité « fournitures d'électricité » correspondent au chiffre d'affaires réalisé par POWEO sur des consommateurs finaux, télérelevés ou profilés.

Les clients télérelevés sont des clients dont la consommation d'électricité est télérelevée informatiquement toutes les 10 minutes.

Les clients profilés sont des clients dont la consommation d'électricité est relevée par lecture au compteur et répertoriés par profil standard de consommation type. Les clients profilés sont une nouvelle clientèle pour POWEO depuis la déréglementation des marchés le 1^{er} Juillet 2004 (TPE, PME, PMI).

Les « reventes d'électricité » correspondent au chiffre d'affaires réalisé avec le GRD et le RTE dans le cadre du contrat de fourniture d'électricité en compensation des pertes sur acheminement.

La production vendue consiste notamment en la facturation des frais d'acheminement, de la CSPE (Cotisation de service public à l'électricité) et des taxes locales et départementales refacturés aux clients finaux.

(2) Principaux postes de charges :

Au 31 décembre 2004, les principales charges sont :

	Au 31/12/2004	Au 30/06/2004
▪ Achats d'électricité	14 445 K€	7 005 K€
▪ Transports & taxes	5 109 K€	2 797 K€
▪ Autres achats & charges externes	3 212 K€	1 917 K€

Les achats de marchandises correspondent aux achats d'électricité réalisés par POWEO, notamment auprès de la SNET, d'EDF et sur la bourse de l'électricité POWERNEXT à hauteur de 74%, et aux coûts de transport de l'électricité et taxes, que POWEO refacture à ses clients sans marge pour 26%.

Les autres achats et charges externes incluent notamment le loyer, les honoraires, les frais de missions et déplacements, ainsi que les dépenses de communication et de publicité.

(3) Charges de personnel :

Au 31 décembre 2004, POWEO compte un effectif moyen de 57 salariés pour un total de salaires et charges sociales de 2 136 K€. Aucune provision pour indemnités de départ en retraite n'est enregistrée compte tenu de l'âge moyen des salariés (< 40 ans).

NOTES SUR LE HORS BILAN

1/ MARK TO MARKET & ENGAGEMENTS HORS BILAN AU 31 DECEMBRE 2004.

Au 31 décembre 2004, POWEO a signé avec des clients finaux des contrats de fourniture d'électricité :

Ventes : Synthèse des contrats signés au 31/12/04		
	2005	2006
Quantité (GWh)	683,4	98,4
Chiffre d'Affaires prévisionnel (K€) *	24 287	3 676

* Hors transport, acheminement et taxes

Sur la base du profil de consommation prévisionnel des clients

Afin de fournir en électricité ses clients présents et futurs, POWEO achète, sur les marchés spots, à terme et auprès de producteurs l'électricité correspondant à la consommation prévisionnelle de ses clients.

A la date du 31 décembre 2004, les contrats d'achat d'électricité à prix fixes qui sont en cours sont les suivants :

Achats : Synthèse des contrats signés au 31/12/04		
Échéance	Volume (GWh)	Montant de l'engagement (K€)
01/01/05 -> 31/12/05	887,5	31 418
01/01/06 -> 31/12/06	512,6	17 572
01/01/07 -> 31/12/07	345,8	12 202
Total	1 745,9	61 193

Au 31 décembre 2004, le mark to market, c'est-à-dire la valorisation au prix de marché des positions nettes du portefeuille d'achats à terme et de contrats de vente signés, est positif à hauteur de 2 084 K€ . Cette valorisation intègre notamment des hypothèses de consommation future des clients finaux sur la base de profils de consommation. Ce profit latent n'est pas enregistré en comptabilité.

Au 31 décembre 2004, POWEO est en outre vendeur de deux types d'options – une assurance sur le delta entre le prix spot et un prix forward de référence d'une part, une option horaire d'achat sur le spot à prix capé d'autre part – pour lesquelles des primes d'un montant total de 214 K€ ont été contractées (dont 94 K€ encaissées sur 2004). Ces contrats portent sur des quantités flexibles d'électricités. Le mark to market de ces options au 31 décembre 2004 est estimé à 2 K€ net de la prime d'origine.

2/ INFORMATION SUR LES BONS DE SOUSCRIPTION DE PARTS DE CREATEURS D'ENTREPRISES.

La société a attribué des bons de souscription de parts de créateurs d'entreprises représentant une dilution potentielle de 6,73 % dont 1,70 % au prix d'exercice de 3 €, 1,63 % au prix d'exercice 4,25 € et le solde, soit 3,40% au prix de 15 €.

Bons de souscription de parts de créateurs d'entreprise (BCE) ; plan 2002

A ce jour, l'intégralité des 50.000 BCE plan 2002 a été émise.

BCE	
Date d'autorisation de l'assemblée	20-12-2002
Montant de l'autorisation	50 000 BCE
Date de la réunion du Directoire	15 avril 2003, 2 octobre 2003
Nombre de BCE émis	50 000
Prix de souscription du BCE	Gratuit
Modalités d'exercice du BCE	1 BCE = 1 action
Prix d'exercice des BCE	3 euros
Nombre total d'actions pouvant être souscrites	50 000 actions
Nombre d'actions souscrites	0

Bons de souscription de parts de créateurs d'entreprise (BCE) ; plan 2003

A ce jour, 48.000 BCE des 50.000 BCE plan 2003 ont été émis.

BCE	
Date d'autorisation de l'assemblée	11-12-2003
Montant de l'autorisation	50 000 BCE
Date de la réunion du Directoire	15 décembre 2003
Nombre de BCE émis	48.000
Prix de souscription du BCE	Gratuit
Modalités d'exercice du BCE	1 BCE = 1 action
Prix d'exercice des BCE	4,25 euros
Nombre total d'actions pouvant être souscrites	48.000 actions
Nombre d'actions souscrites	0

Bons de souscription de parts de créateurs d'entreprise (BCE) ; plan 2004

A ce jour, 100.000 BCE des 100.000 BCE plan 2004 ont été émis.

BCE	
Date d'autorisation de l'assemblée	26-01-2004
Montant de l'autorisation	100 000 BCE
Date de la réunion du Conseil d'Administration	31 mars 2004, 31 Décembre 2004
Nombre de BCE émis	100 000
Prix de souscription du BCE	Gratuit
Modalités d'exercice du BCE	1 BCE = 1 action
Prix de souscription de l'action	15 euros
Nombre total d'actions pouvant être souscrites	100 000 actions
Nombre d'actions souscrites	0

3/ TOTAL DE LA REMUNERATION ALLOUEE AUX MANDATAIRES SOCIAUX

Le total de la rémunération brute versée aux mandataires sociaux s'élevé pour la période du 1^{er} juillet 2004 au 31 décembre 2004 à 219 997.92 euros.

4/ CAUTIONS BANCAIRES

POWEO a nanti :

- 2 143 K€ de Sicav de trésorerie auprès de la Banque FORTIS afin d'obtenir des cautions bancaires données à EDF en garantie des enchères de capacité.
- 622 K de Sicav de trésorerie auprès de la Banque BRED en garantie des opérations réalisées avec POWERNEXT.

5/ RISQUES DE MARCHE

Les principaux facteurs de risque sont les suivants :

- risque volume : la position longue de POWEO (les achats) est connue avec précision, contrairement à sa position courte (les ventes). La volatilité de la consommation des clients représente en effet un risque ;

- risque prix : la position nette du portefeuille est valorisée au prix de marché, dont la volatilité sur le court terme est grande ;

- risque de réglage : le coût du réglage que POWEO aura à supporter est, avec la mise en place des réconciliations spatiales et temporelles, non encore connue avec certitude. L'impact d'une variation de cette donnée est mesuré chaque jour.

Tableau des 5 derniers exercices

Résultats financiers de la société au cours des 5 derniers exercices

(en Euros)	N/A	N/A	30/06/2003	30/06/2004	31/12/2004
Nature des indications :					
1°) SITUATION FINANCIERE EN FIN D'EXERCICE					
a) Capital social			1 100 000	2 284 253	2 940 975
b) Nombre d'actions émises			1 100 000	2 284 253	2 940 975
c) Nombre d'obligations convertibles en actions			0	0	0
2°) RESULTAT GLOBAL DES OPERATIONS EFFECTIVES					
a) Chiffre d'affaires hors taxes			9 761 228	259 721	20 188 355
b) Bénéfice avant impôts, amortissements et provisions			-4 667 674	-1 027 089	-4 728 900
c) Impôts sur les bénéfices			0	0	0
d) Bénéfice après impôts, amortissements et provisions			-4 757 689	-1 136 114	-4 917 849
e) Montant des bénéfices distribués			0	0	0
3°) RESULTAT DES OPERATIONS REDUIT A UNE SEULE ACTION					
a) Bénéfice après impôts, mais avant amortissements et provisions			-4,24	-0,45	-1,61
b) Bénéfice après impôts, amortissements et provisions			-4,33	-0,45	-1,61
c) Dividendes versés à chaque action			0	0	0
4°) PERSONNEL					
a) Effectif employé			5	7	57
b) Charges de personnel			2 763 482	466 384	1 460 661

5.1.4 Rapport général du commissaire aux comptes sur les comptes annuels arrêtés au 31 décembre 2004.

Mesdames, Messieurs les Actionnaires,

En exécution de la mission qui nous a été confiée par vos statuts, nous vous présentons notre rapport relatif à l'exercice clos le 31 décembre 2004, sur :

- le contrôle des comptes annuels de la société POWEO, tels qu'ils sont joints au présent rapport,
- la justification de nos appréciations,
- les vérifications spécifiques et les informations prévues par la loi.

Les comptes annuels ont été arrêtés par le conseil d'administration. Il nous appartient, sur la base de notre audit, d'exprimer une opinion sur ces comptes.

I. Opinion sur les comptes annuels

Nous avons effectué notre audit selon les normes professionnelles applicables en France ; ces normes requièrent la mise en œuvre de diligences permettant d'obtenir l'assurance raisonnable que les comptes annuels ne comportent pas d'anomalies significatives. Un audit consiste à examiner, par sondages, les éléments probants justifiant les données contenues dans ces comptes. Il consiste également à apprécier les principes comptables suivis et les estimations significatives retenues pour l'arrêt des comptes et à apprécier leur présentation d'ensemble. Nous estimons que nos contrôles fournissent une base raisonnable à l'opinion exprimée ci-après.

Nous certifions que les comptes annuels sont, au regard des règles et principes comptables français, réguliers et sincères et donnent une image fidèle du résultat des opérations de l'exercice écoulé ainsi que de la situation financière et du patrimoine de la société à la fin de cet exercice.

II. Justification des appréciations

En application des dispositions de l'article L. 225-235 du Code de commerce, nous portons à votre connaissance l'élément suivant :

La note de l'annexe portant sur les principes, règles et méthodes comptables expose les modalités d'enregistrement du chiffre d'affaires. Votre société détermine les quantités d'électricité livrée non relevée non facturée à partir de statistiques de consommations à la clôture émanant du GRD, gestionnaire du réseau de distribution. Dans le cadre de notre appréciation des estimations retenues pour l'arrêt des comptes, nous avons vérifié le caractère approprié de cette méthode comptable et nous nous sommes assurés de sa correcte application.

L'appréciation ainsi portée s'inscrit dans le cadre de notre démarche d'audit des comptes annuels, pris dans leur ensemble, et a donc contribué à la formation de notre opinion sans réserve, exprimée dans la première partie de ce rapport.

III. Vérifications et informations spécifiques

Nous avons également procédé, conformément aux normes professionnelles applicables en France, aux vérifications spécifiques prévues par la loi.

Nous n'avons pas d'observation à formuler sur la sincérité et la concordance avec les comptes annuels des informations données dans le rapport de gestion du conseil d'administration et dans les documents adressés aux actionnaires sur la situation financière et les comptes annuels.

En application de la loi, nous nous sommes assurés que les diverses informations relatives à l'identité des détenteurs du capital vous ont été communiquées dans le rapport de gestion.

Neuilly-sur-Seine, le 10 mars 2005

Le Commissaire aux Comptes
BARBIER FRINAULT & AUTRES
Isabelle Santenac

5.1.5 Rapport de gestion sur les comptes annuels arrêtés au 31 décembre 2004.

Ce rapport de gestion sur les comptes arrêtés au 31 décembre 2004 couvre la période du 1er juillet 2004 au 31 décembre 2004. Cet exercice couvre donc une période de six mois, suite au changement de date de clôture décidé par le Conseil d'administration du 27 juillet 2004.

1. Présentation de la société

POWEO a été immatriculée au RCS de Nanterre le 7 juin 2002, avec pour objet social l'exercice de toutes activités se rapportant à l'énergie et à l'environnement, notamment aux secteurs de l'électricité, du gaz et de l'eau.

L'activité de POWEO s'inscrit dans le cadre de l'ouverture progressive du secteur de l'électricité en France. A la date du 30 juin 2003, les 3200 sites français consommant plus de 7GWh annuels ont pu quitter l'opérateur historique, et depuis le 1^{er} juillet 2004, toutes les entreprises françaises sont libres de choisir leur fournisseur d'électricité.

POWEO se positionne ainsi comme le premier fournisseur d'électricité indépendant aux entreprises. Son cœur de cible est constitué par les PME/TPE, les multisites et les collectivités locales.

En plus de prix de fourniture d'électricité attractifs, POWEO propose à ses clients des services tels que la possibilité pour les clients télérelevés de suivre en quasi temps réel leur consommation par internet, ou encore la réalisation de pré-audits énergétiques pour aider le client à mieux consommer. Pour les professionnels, des services innovants tels que la commercialisation d'un service d'assistance technique 24h/24 ont également été développés.

2. Commentaires sur l'activité et les résultats de la société

L'exercice de six mois clos au 31 décembre 2004 correspond au premier exercice de POWEO sur son marché cœur de cible ouvert. La conquête de clients à compter du 1^{er} juillet 2004 a été sensiblement plus forte que prévue. En particulier, l'objectif commercial fixé début 2004 était de 12 000 sites clients au 31 décembre 2004. Compte tenu des succès rapides enregistrés dans la commercialisation de ses offres, POWEO a révisé en cours d'exercice cet objectif à 16 000 sites. Cet objectif révisé a été dépassé, puisque POWEO comptait, au 31 décembre 2004, 17 500 sites clients signés. Les différents canaux de ventes (vente directe, vente indirecte par l'intermédiaire de partenaires, et télévente) montent en puissance en parallèle, conformément aux prévisions.

Au 31 décembre 2004, et au titre de son troisième exercice, le chiffre d'affaires de POWEO est de 20.2 M€.

Les charges d'exploitation de la société s'élèvent à 25 141 K€, dont 2.136 K€ de charges de personnel, 14 445 K€ d'achats d'électricité, 5 109 K€ de transports & taxes CSPE et 3 451 K€ d'autres achats et charges externes (incluant les dotations aux amortissement et provisions et impôts & taxes).

Le résultat courant avant impôt de l'exercice est une perte de 4 918 K €.

Par ailleurs, il est à noter la mise en sommeil de la filiale POWEO Ltd (détenue à 100%), suite à la parution du décret n°2004-388 du 30 avril 2004, ainsi que la décision de dissoudre la filiale sur l'exercice clos.

3. Contrôle des risques de marché

Un reporting de risques, établi quotidiennement, synthétise les positions acheteuses et vendeuses de Poweo, en volume et en prix. Le portefeuille est valorisé au prix de marché (mark to market), et les facteurs de risque sont mesurés quotidiennement (value at risk, stress-tests).

Les principaux facteurs de risque sont les suivants :

risque volume : la position longue de Poweo (les achats) est connue avec précision, contrairement à sa position courte (les ventes). La volatilité de la consommation des clients représente en effet un risque.

risque prix : la position nette du portefeuille est valorisée au prix de marché, dont la volatilité sur le court terme est grande.

risque de réglage : le coût du réglage que Poweo aura à supporter est, avec la mise en place des réconciliations spatiales et temporelles, non encore connue avec certitude. L'impact d'une variation de cette donnée est mesuré chaque jour.

Un dispositif de limites a été mis en place et a été approuvé par le conseil d'Administration

4. Evénements significatifs

Le premier évènement significatif survenu en 2004 est la déréglementation du marché de l'électricité, permettant à POWEO de conquérir les TPE/PME & PMI, son cœur de cible.

Par ailleurs, POWEO a réussi une levée de capitaux de 8.1M€ au cours de l'exercice afin, notamment, de financer sa croissance et de préparer le lancement d'une activité de commercialisation de gaz.

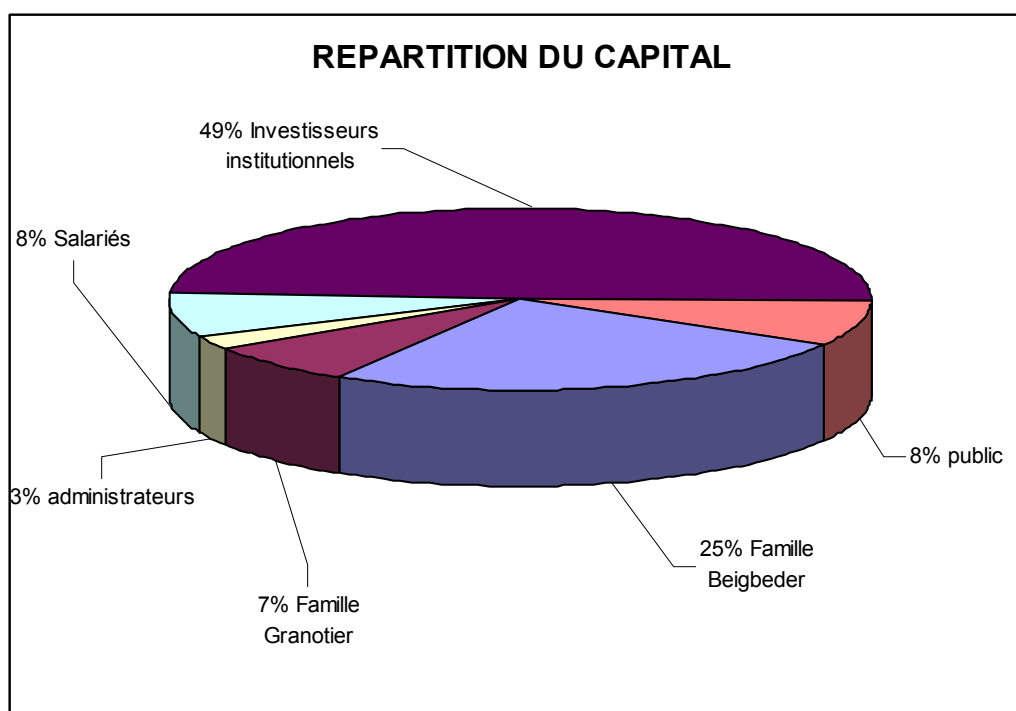
5. Perspectives d'avenir

POWEO accélère son développement et vise 100 000 sites clients au 31 décembre 2005, pour un chiffre d'affaires annuel 2005 de 165 M€.

Par ailleurs, POWEO est en phase finale de négociation avec des compagnies pétrolières en vue d'un approvisionnement en gaz. Le lancement d'une activité de commercialisation de gaz est l'une des priorités de POWEO pour l'exercice 2005. Il apparaît en effet que 34% des clients actuels de POWEO sont équipés au gaz et que, parmi ces clients, 92% se sont déclarés intéressés par une offre gaz portée par POWEO. Les coûts marginaux de commercialisation d'une offre gaz étant relativement faibles (mêmes équipes commerciales que pour l'électricité), et aucun nouvel entrant ne s'étant encore positionné face à GDF, POWEO considère que cette activité nouvelle pourra être fortement créatrice de valeur. (source : Welcome call effectué sur les clients POWEO en électricité).

6. Actionnariat

Au 31 Décembre 2004, la répartition du capital social est la suivante :



7. Distribution de dividendes

Aucune distribution de dividende n'a été effectuée depuis la création de la société.

8. Evénements post-clôture :

La dissolution de POWEO Ltd (filiale détenue à 100%), décidée en cours d'exercice, est effective depuis début février 2005.

Charles Beigbeder,
Président Directeur Général

5.1.6 Rapport du président à l'assemblée générale ordinaire annuelle

RAPPORT DU PRESIDENT A L'ASSEMBLEE GENERALE ORDINAIRE ANNUELLE - EXERCICE CLOS LE 31 DECEMBRE 2004 -

Messieurs,

Le présent rapport est établi, conformément aux dispositions de l'article L. 225-37 dernier alinéa du code de commerce, afin de vous rendre compte des conditions de préparation et d'organisation des travaux du Conseil d'Administration ainsi que des procédures de contrôle interne mises en place par la société au cours de l'exercice clos le 31 décembre 2004. Ce rapport indique l'étendue des pouvoirs du Directeur Général et des Directeurs généraux délégués.

Les comptes arrêtés au 31 Décembre 2004 couvrent la période du 1er juillet 2004 au 31 Décembre 2004, soit six mois, en raison d'un changement de date de clôture décidé lors de l'AG du 9 septembre 2004. L'exercice clos le 31 décembre 2004 a exceptionnellement eu une durée de 6 mois.

Le présent rapport, qui a été établi sur la base des informations fournies par le Directeur Général et le Conseil d'Administration, sera joint au rapport de gestion du Conseil d'Administration, conformément à la loi.

1. PREPARATION ET ORGANISATION DES TRAVAUX DU CONSEIL

Je vous indique que ces informations correspondent à la période de l'exercice, c'est-à-dire du 1^{er} juillet 2004 au 31 décembre 2004.

1.1 Composition du Conseil d'administration

Je vous rappelle, en application des statuts actuels de la société, que les administrateurs sont nommés pour une durée de six ans et que ceux-ci doivent être titulaires d'une action de la société. Actuellement, le Conseil est composé des 6 membres suivants :

Nom et Prénom	Date de première nomination	Date d'échéance du mandat	Fonction principale exercée dans la société
Yves BARBIEUX	09/01/2004	31/12/2009	Administrateur indépendant et membre du Comité des rémunérations
Carine BEIGBEDER	09/01/2004	31/12/2009	Administrateur et membre du Comité d'audit
Charles BEIGBEDER	09/01/2004	31/12/2009	Président et Directeur général
Jean-Paul DESCOURS	09/01/2004	31/12/2009	Administrateur indépendant et membre du Comité des rémunérations
Pierre-Antoine GRISLAIN	09/01/2004	31/12/2009	Administrateur indépendant et membre du Comité des rémunérations
Grégoire CHERTOCK	09/09/2004	31/12/2009	Administrateur indépendant
GLOBAL CONCEPT	09/09/2004	31/12/2009	Administrateur indépendant

Je vous précise qu'il n'existe aucun administrateur élu par les salariés, par application de l'article L. 225-27 du code de commerce, et que les statuts ne prévoient pas la nomination de censeur siégeant aux côtés des administrateurs.

Je vous indique également qu'aucune ratification de cooptation d'Administrateurs, en vertu de l'article L. 225-24 du code de commerce, ne doit être portée à l'ordre du jour de la prochaine Assemblée.

1.2 Rôle du Conseil d'Administration

Je vous rappelle, en application de la loi, que le Conseil détermine les orientations de l'activité de la société et veille à leur mise en œuvre. Sous réserve des pouvoirs expressément attribués aux Assemblées et dans la limite de l'objet social, il se saisit de toute question intéressant la bonne marche de la société et règle par ses délibérations les affaires qui la concernent.

Compte tenu de la structure du Conseil, celui-ci n'est pas doté d'un règlement intérieur organisant son fonctionnement.

1.3 Convocations

Les Administrateurs sont convoqués par tous moyens aux séances du Conseil et il leur est remis à cette occasion tous les éléments d'information nécessaires à l'accomplissement de leur mission.

Conformément à l'article L. 225-238 du code de commerce, un représentant de la société Barbier Frinault & Autres, Commissaire aux comptes est régulièrement convoqué à la réunion du Conseil d'Administration au cours de laquelle sont examinés et arrêtés les comptes annuels.

1.4 Tenue des réunions

Les séances du Conseil se tiennent généralement au siège social sur convocation faite par mes soins.

Conformément à l'article 16 des statuts et dans le cadre des dispositions de l'article L. 225-37, alinéa 3 du code de commerce, les séances du Conseil peuvent se tenir par voie de visioconférence pour certaines de ses délibérations. Cette pratique n'a pas été suivie durant l'exercice.

1.5 Fréquence des réunions

Au cours du dernier exercice de 6 mois, le Conseil s'est réuni 5 fois : les 27 juillet 2004, 08 septembre 2004, 19 novembre 2004, 24 novembre 2004 et 31 décembre 2004. En moyenne le taux de participation des membres aux réunions a été de 86%.

1.6 Information des Administrateurs

Tous les documents, dossiers techniques et informations nécessaires à la mission des Administrateurs leur sont communiqués trois jours avant le conseil d'administration.

1.7 Procès-verbaux des réunions

Les procès-verbaux des réunions du Conseil d'Administration sont établis à l'issue de chaque réunion et communiqués sans délai à tous les Administrateurs.

1.8 Evaluation des performances du Conseil

La composition du Conseil et les relations qu'entretiennent ses Membres ne rendent pas nécessaire la mise en place d'une procédure formelle d'évaluation de son fonctionnement. En effet, les Membres du Conseil d'Administration discutent librement avec moi de toutes les propositions relatives à la tenue des séances.

1.9 Pouvoir du Directeur Général et des Directeurs Généraux délégués

Je vous indique qu'aucune limitation n'a été apportée aux pouvoirs de Monsieur Charles BEIGBEDER.

Le Directeur Général est investi des pouvoirs les plus étendus pour agir en toute circonstance au nom de la société. Il exerce ces pouvoirs dans la limite de l'objet social, et sous réserve de ceux que la loi attribue expressément aux Assemblées d'actionnaires et au Conseil d'Administration.

Le Directeur Général représente la société dans ses rapports avec les tiers. La société est engagée même par les actes du Directeur Général qui ne relèvent pas de l'objet social, à moins qu'elle ne prouve que le tiers savait que l'acte dépassait cet objet ou qu'il ne pouvait l'ignorer compte tenu des circonstances, étant exclu que la seule publication des statuts suffise à constituer cette preuve.

Les pouvoirs des Directeurs Généraux délégués dont l'étendue et la durée sont déterminées par le Conseil d'administration en accord avec moi-même, n'ont pas été limités jusqu'à présent. Ceux-ci disposent par ailleurs des mêmes pouvoirs que moi à l'égard des tiers.

2. CONTROLE INTERNE DE LA SOCIETE

2.1 Objectifs de la société en matière de contrôle interne

Les objectifs de la société en matière de contrôle interne sont :

- d'une part de veiller à ce que les actes de gestion ou de réalisation des opérations ainsi que les comportements des personnels s'inscrivent dans le cadre défini par les orientations données aux activités de l'entreprise par les organes sociaux, par les lois et règlements applicables et par les valeurs, normes et règles internes à l'entreprise ;
- d'autre part de vérifier que les informations comptables, financières et de gestion reflètent avec sincérité la situation de la société.

Pour autant, et comme tout système de contrôle, le contrôle interne ne peut fournir une garantie absolue que ces risques sont totalement éliminés.

2.2 Procédures de contrôle interne mises en place par la société

Pour ce faire, le contrôle interne mis en œuvre repose sur l'organisation, la méthodologie et les procédures suivantes :

2.2.1 Organisation générale du contrôle au sein de la société

L'organisation générale de la société se décline comme suit :

- Direction Générale
- Direction financière, juridique et du personnel
- Direction Commerciale
- Direction Technique, informatique et back office
- Direction Communication, Marketing et Développement durable

Les départements Communication, Marketing & Développement durable sont pilotés par la Direction Générale.

La Direction Générale est dirigée par Charles BEIGBEDER, Président Directeur Général.

Les trois autres directions sont dirigées par les trois directeurs généraux délégués respectifs, à savoir Frédéric GRANOTIER pour la Direction Financière, Denis DUYRAT pour la Direction Commerciale et Pierre FLAHAUT pour la Direction Technique.

Les quatre directions fonctionnent en collège et se réunissent une fois par semaine pour statuer des décisions de gestion à prendre.

Par ailleurs, deux organes de contrôle ont été mis en place sur l'exercice :

- Un Comité des rémunérations qui a pour fonction de définir la rémunération des dirigeants et de définir les grandes orientations de la politique salariale de POWEO. Il est composé de deux membres du CA : M. Jean-Paul DESCOURS et M. Yves BARBIEUX. La durée de leur fonction au sein de ce comité n'excède pas la durée de leur mandat d'administrateur.

- Un Comité d'audit qui a pour fonction d'apprécier la qualité du contrôle interne au sein de la société. Il était composé de deux membres du CA : Mme Carine BEIGBEDER et M. Antoine de ROCHEFORT. La durée de leur fonction au sein de ce comité n'excède pas la durée de leur mandat d'administrateur. Suite à la démission de M. Antoine de ROCHEFORT de son mandat d'administrateur, la société envisage de nommer un ou plusieurs membres au sein de ce comité.

2.2.2 Principes généraux du contrôle interne

Le système de contrôle interne, partie intégrante des activités opérationnelles, est défini comme étant l'ensemble des moyens et des procédures mis en place par les responsables pour avoir une bonne maîtrise de leurs activités.

Seuls les PDG & DGDs ont pouvoir d'engager la société POWEO et ont une délégation de signature sur les comptes bancaires. Par ailleurs, les responsabilités opérationnelles sont distinguées par département (Direction, Finance, Commercial, Technique) en conformité avec le principe de ségrégation des tâches.

2.2.3 Procédure de contrôles sur les risques de marché

Un reporting de risques, établi quotidiennement, synthétise les positions acheteuses et vendeuses de Poweo, en volume et en prix. Le portefeuille est valorisé au prix de marché (mark to market), et les facteurs de risque sont mesurés quotidiennement (value at risk, stress-tests).

Les principaux facteurs de risque sont les suivants :

risque volume : la position longue de Poweo (les achats) est connue avec précision, contrairement à sa position courte (les ventes). La volatilité de la consommation des clients représente en effet un risque.

risque prix : la position nette du portefeuille est valorisée au prix de marché, dont la volatilité sur le court terme est grande.

risque de réglage : le coût du réglage que Poweo aura à supporter est, avec la mise en place des réconciliations spatiales et temporelles, non encore connue avec certitude. L'impact d'une variation de cette donnée est mesuré chaque jour.

Un dispositif de limites a été mis en place et a été approuvé par le conseil d'Administration.

2.2.4 Description synthétique des procédures de contrôle interne mises en place par la société concernant l'élaboration de l'information comptable et financière

Depuis le 1^{er} Juillet 2004 la société ne fait plus appel à un prestataire externe pour tenir sa comptabilité. Cette dernière est faite en interne.

Pour s'assurer du respect de l'exhaustivité, de la qualité et de la fiabilité des informations et des méthodes d'évaluation et de comptabilisation, les contrôles suivants sont effectués :

- Une analyse mensuelle des comptes est effectuée à l'appui du Business Plan et l'explication des écarts permet un contrôle affiné de la fiabilité des informations produites.
- Une réconciliation systématique des achats et ventes d'électricité facturés est effectuée entre le département comptable et le département Sourcing.

Des procédures complémentaires de contrôles ont été mises en place en interne, dont les principales sont les suivants :

- Les dépenses sont validées par le responsable de service donneur d'ordre et revêtues de son « bon à payer » avant comptabilisation et règlement.
- Les dépenses de déplacement et frais de vie font l'objet d'une justification détaillée de la nature et de l'objet de la dépense. Elles sont soumises mensuellement au responsable de service, signées par l'émetteur qui les approuve avant règlement.
- Les dépenses d'investissement font l'objet préalable d'une validation par le Comité de direction avant engagement.
- Les opérations de trésorerie (encaissements/décaissements) sont pointées avec les relevés de comptes bancaires.
- Le chiffre d'affaires et le coût d'achat font l'objet d'un contrôle périodique basé sur le rapprochement des quantités soutirées et des quantités injectées. Les quantités injectées sont mentionnées sur les factures d'achat et confirmées par le RTE. Concernant les quantités soutirées :
 1. les clients télé relevés, les ventes en arbitrage, et les reventes font l'objet d'un télé relevage précis par le GRD, confirmé par le RTE.
 2. Les clients profilés sont évalués suivant la méthode d'ajustement qui repose sur les données de consommations communiquées par le GRD. Ces données sont pour partie chiffrées sur relevés de compteurs et pour le reste par estimation de consommation sur la base d'un profil moyen standard.

Charles Beigbeder,
Président Directeur Général

5.1.7 Rapport du commissaire aux comptes, établi en application du dernier alinéa de l'article L. 225-235 du Code de commerce, sur le rapport du président du conseil d'administration de la société POWEO, pour ce qui concerne les procédures de contrôle interne relatives à l'élaboration et au traitement de l'information comptable et financière

Mesdames, Messieurs les Actionnaires,

En notre qualité de commissaire aux comptes de la société POWEO et en application des dispositions du dernier alinéa de l'article L. 225-235 du Code de commerce, nous vous présentons notre rapport sur le rapport établi par le président de votre société conformément aux dispositions de l'article L. 225-37 du Code de commerce au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2004.

Il appartient au président du conseil d'administration de rendre compte, dans son rapport, notamment des conditions de préparation et d'organisation des travaux du conseil d'administration et des procédures de contrôle interne mises en place au sein de la société.

Il nous appartient de vous communiquer les observations qu'appellent de notre part les informations données dans le rapport du président, concernant les procédures de contrôle interne relatives à l'élaboration et au traitement de l'information comptable et financière.

Nous avons effectué nos travaux selon la doctrine professionnelle applicable en France. Celle-ci requiert la mise en œuvre de diligences destinées à apprécier la sincérité des informations données dans le rapport du président, concernant les procédures de contrôle interne relatives à l'élaboration et au traitement de l'information comptable et financière. Ces diligences consistent notamment à :

- prendre connaissance des objectifs et de l'organisation générale du contrôle interne, ainsi que des procédures de contrôle interne relatives à l'élaboration et au traitement de l'information comptable et financière, présentés dans le rapport du président ;
- prendre connaissance des travaux sous-tendant les informations ainsi données dans le rapport.

Sur la base de ces travaux, nous n'avons pas d'observation à formuler sur les informations données concernant les procédures de contrôle interne de la société relatives à l'élaboration et au traitement de l'information comptable et financière, contenues dans le rapport du président du conseil d'administration, établi en application des dispositions du dernier alinéa de l'article L. 225-37 du Code de commerce.

Neuilly-sur-Seine, le 10 mars 2005

Le Commissaire aux Comptes
BARBIER FRINAULT & AUTRES
Isabelle Santenac

6.1 Composition et fonctionnement des organes d'administration et de direction

6.1.1 Composition et fonctionnement du conseil d'administration

L'AGE du 9 janvier 2004 a approuvé la transformation de la société de société anonyme à Directoire et Conseil de Surveillance en société anonyme à Conseil d'administration. Les personnes suivantes sont membres du Conseil d'administration :

Nom et prénom	Date de première nomination	Date d'échéance du mandat	Fonction principale exercée dans la société	Fonction principale exercée en dehors de la société	Autres mandats et fonctions exercés dans toute société
Charles Beigbeder	09/01/2004	30/06/2010	Président du Conseil d'administration et Directeur Général	Président de l'association Croissance Plus	Membre du conseil d'administration de Business Interactif et d'Austruy SA, membre du conseil de surveillance d'Angel Invest
Frédéric Granotier	27/04/2005	31/12/2010	Directeur Général Délégué		Membre du conseil d'administration d'Austruy SA
Yves Barbieux	09/01/2004	30/06/2010	Administrateur indépendant et membre du comité des rémunérations	Directeur Général de la chocolaterie suisse Favarger	PDG de Gloria SA (lait Gloria), président du conseil d'administration de CPG market (Suisse) et d'Elsa Consultants (Suisse), membre du conseil d'administrateur de Nutreco SA (Hollande), de Voluntis et de Micro Consulting (Suisse)
Pierre-Antoine Grislain	09/01/2004	30/06/2010	Administrateur indépendant et membre du comité des rémunérations et du comité d'audit	Président Directeur Général de la société Frontcall, spécialisée dans la gestion de la relation client et les centres d'appel	Président Directeur Général de la société Frontcall
Carine Beigbeder	09/01/2004	30/06/2010	Administrateur et membre du comité d'audit		Néant
Global Concept	09/09/2004	30/06/2010	Administrateur indépendant	Prise de participations au capital de sociétés commerciales ou civiles	
Grégoire Chertok	09/09/2004	30/06/2010	Administrateur indépendant	Membre du conseil d'administration et associé gérant de la société Rothschild & Cie	Membre du conseil d'administration et associé gérant de la société Rothschild & Cie

- Le conseil d'administration de POWEO est composé au moins de quatre administrateurs indépendants au sens du « rapport Bouton », M. Yves Barbieux, M. Pierre Antoine Grislain, M. Grégoire Chertok et la société Global Concept. En effet, ces administrateurs n'ont aucun lien familial proche avec un mandataire social, n'ont jamais été auditeur de l'entreprise, et ne sont administrateurs de POWEO que depuis peu. Par ailleurs, ils ne sont pas salariés de la société, ni salariés ou administrateurs d'une société mère ou qu'elle consolide, ni salariés ou administrateurs d'une société dont POWEO ou l'un de ses salariés ou administrateurs détiendraient un mandat d'administrateur.
- Aucun administrateur n'a été élu par les salariés.

Aucun censeur n'a été nommé par le conseil d'administration.

Fonctionnement du Conseil d'Administration

L'article 13.1 des Statuts de Poweo dispose que « *chaque administrateur doit être propriétaire d'au moins une (1) action dans le capital de la Société.* »

L'article 16 des statuts définit le fonctionnement du Conseil d'Administration : « *Le Conseil se réunit aussi souvent que l'intérêt de la Société l'exige au lieu indiqué dans la convocation.* »

Les convocations sont faites par le Président par tous moyens, trois (3) jours à l'avance ; elles peuvent aussi intervenir verbalement si tous les administrateurs en sont d'accord.

Si le Conseil ne s'est pas réuni depuis plus de deux (2) mois, le tiers au moins des administrateurs peut demander au Président de le convoquer sur un ordre du jour déterminé. Le Directeur Général peut également demander au Président de convoquer le Conseil d'Administration sur un ordre du jour déterminé.

Tout administrateur peut donner, par écrit, mandat à un autre administrateur de le représenter à une séance du Conseil d'Administration.

Le Conseil d'Administration ne délibère valablement que si la moitié de ses membres sont présents. Il est tenu un registre de présence qui est signé par les administrateurs participant à la séance.

Les décisions sont prises à la majorité des voix des membres présents et représentés. En cas de partage, la voix du président de séance est prépondérante.

Le Conseil d'Administration a la faculté de permettre aux administrateurs de participer aux délibérations du Conseil par visioconférence dans les conditions et selon les modalités prévues par la réglementation en vigueur. »

- Les membres du Conseil d'Administration ne pourront faire aucune opération sur les titres de POWEO lorsqu'ils disposeront d'informations non encore rendues publiques, notamment avant la communication au marché des comptes annuels ou semestriels ou avant la communication au marché de tout fait nouveau important concernant la société lorsqu'il est de nature à avoir une incidence sur le cours de bourse ou à porter atteinte à la situation des porteurs de ses titres.

Le conseil d'administration a décidé, le 31 mars 2004, de fixer les émoluments annuels de Monsieur Charles Beigbeder pour la partie fixe à 130 000 euros bruts et pour la partie variable à 100.000 euros bruts et de Monsieur Frédéric Granotier pour la partie fixe à 110 000 euros et pour la partie variable à 50 000 euros.

Les autres administrateurs ne perçoivent aucune rémunération, aucun jeton de présence, ni aucun avantage en nature.

- Le Conseil d'administration détermine les orientations de l'activité de la Société et veille à leur mise en œuvre. Sous réserve des pouvoirs expressément attribués aux assemblées d'actionnaires et dans la limite de l'objet social, il se saisit de toute question intéressant la bonne marche de la Société et règle par ses délibérations les affaires qui la concernent.

Le Conseil d'administration procède aux contrôles et vérifications qu'il juge opportuns. Chaque administrateur reçoit toutes les informations nécessaires à l'accomplissement de sa mission et peut se faire communiquer tous les documents qu'il estime utiles.

Dans le respect des règles de corporate governance, POWEO a mis en place deux comités au sein de son conseil d'administration : un comité des rémunérations et un comité d'audit.

Les membres du comité des rémunérations sont : M. Pierre-Antoine Grislain et M. Yves Barbieux. Son rôle est de définir la rémunération des dirigeants et de définir les grandes orientations de la politique salariale de POWEO.

Les membres du comité d'audit sont : Mme Carine Beigbeder et M. Pierre-Antoine Grislain. Son rôle est d'apprécier la qualité du contrôle interne au sein de la société. Il dispose d'un contact privilégié et direct avec le commissaire aux comptes.

La première réunion du Conseil d'Administration s'est tenue le 09 janvier 2004. Au cours du dernier exercice, le Conseil s'est réuni sept fois.

- L'assemblée générale mixte du 27 avril 2005 a décidé de créer des postes de censeurs auprès de la société. Les censeurs sont nommés pour 3 ans. Ces nominations peuvent être faites à titre provisoire par le conseil d'administration sous réserve de ratification par le plus prochaine assemblée générale. Les censeurs sont convoqués aux séances du conseil d'administration et prennent part aux délibérations avec voix consultative. A ce jour, aucun censeur n'a été nommé.

6.1.2 Composition de la direction et fonctionnement

- **Président Directeur Général :**

M. Charles BEIGBEDER,

- **Directeurs généraux délégués :**

M. Frédéric GRANOTIER

M. Denis DUYRAT

- **Direction générale**

Le Directeur Général est investi des pouvoirs les plus étendus pour agir en toutes circonstances au nom de la Société. Il exerce ses pouvoirs dans la limite de l'objet social sous réserve de ceux que la loi attribue expressément aux assemblées d'actionnaires et au Conseil d'administration. Les décisions du Conseil d'Administration limitant les pouvoirs du Directeur Général sont inopposables aux tiers.

Le Directeur Général représente la Société dans ses rapports avec les tiers.

En accord avec le Directeur Général, le Conseil d'Administration détermine l'étendue et la durée des pouvoirs conférés aux Directeurs Généraux Délégués. Les Directeurs Généraux Délégués disposent, à l'égard des tiers, des mêmes pouvoirs que le Directeur Général.

6.2 Intérêts des mandataires sociaux dans le capital de l'émetteur, chez des clients ou fournisseurs significatifs de l'émetteur

La quote-part de capital de POWEO détenue par les mandataires sociaux est de 2,26 %, hors la quote-part détenue par la famille Beigbeder et la famille Granotier indiquée au paragraphe 3.3. Par ailleurs, les mandataires sociaux ne détiennent aucun intérêt dans le capital de clients ou fournisseurs significatifs de la société.

6.2.1 Rémunération des mandataires sociaux

L'assemblée générale de POWEO, le 09 septembre 2004, a fixé le montant annuel des jetons de présence du conseil d'administration à 20.000 euros.

Monsieur Charles Beigbeder, président du conseil d'administration a perçu pour la période du 1^{er} janvier 2004 au 31 décembre 2004, une rémunération brute de 259.996 euros.

Les Directeurs Généraux Délégués ne perçoivent aucune rémunération au titre de leur mandat. Cependant, ils perçoivent une rémunération au titre de leurs contrats de travail. Au cours de la période du 1^{er} janvier 2004 au 31 décembre 2004, ils ont perçu une rémunération brute égale à :

- 210.000 euros bruts pour M. Frédéric Granotier, dont 100.000 euros de rémunération variable,
- 140.001 euros bruts pour M. Denis Duyrat, dont 40.000 euros de rémunération variable.

Le conseil d'administration, le 31 mars 2004, a décidé de faire évoluer les rémunérations des dirigeants (président directeur général et directeurs généraux délégués) à compter du 01^{er} janvier 2004. Les critères retenus pour la rémunération variable ont été déterminés de façon à ce que ces versements soient en adéquation avec les résultats opérationnels réels de la société chaque année.

	Charles Beigbeder	Frédéric Granotier	Denis Duyrat
Rémunération fixe annuelle	130.000 euros	110.000 euros	100.000 euros
Base sur laquelle la rémunération variable est calculée	100.000 euros	50.000 euros	70.000 euros
Mode de calcul de la rémunération variable	Le variable est calculé par rapport au respect de l'EBIT.	Le variable est calculé par rapport au respect de l'EBIT.	Le variable est calculé par rapport à l'atteinte de l'objectif commercial en nombre de sites (75 % du bonus) et à la marge commerciale dégagée (25 % du bonus)
Avantages en nature	Néant	Néant	Néant

Il n'existe aucun régime complémentaire de retraite spécifique pour les mandataires sociaux de la société.

Il n'existe aucune indemnité forfaitaire dans l'hypothèse où un terme serait mis aux fonctions d'un des mandataires sociaux de la société.

6.2.2 Options de souscription ou d'achat d'actions consenties à chaque mandataire social et options levées par ces derniers

Ces informations figurent en 3.2.2.

6.2.3 Informations sur la nature des opérations conclues entre la société et le Président du Conseil d'administration, les membres de la direction, les actionnaires détenant une fraction des droits de vote supérieure à 10%.

• Comptes courants d'actionnaires personnes physiques :

La société Gravitation, actionnaire de POWEO a consenti une avance de 200 000 euros à la société à compter du 15 juin 2003. Cette avance était rémunérée au taux annuel de 5,55%. Cette avance a été remboursée par POWEO le 21 décembre 2003.

La société Gravitation, actionnaire de POWEO a consenti une avance de 250 000 euros à la société à compter du 28 octobre 2003. Cette avance était rémunérée au taux annuel de 5,55%. Cette avance a été remboursée par POWEO le 21 décembre 2003.

Monsieur Charles BEIGBEDER, actionnaire de POWEO et Président du Directoire a consenti une avance de 150.000 euros à la société à compter du 15 septembre 2003. Cette avance était rémunérée au taux annuel de 5,55%. Cette avance a été remboursée par POWEO en janvier 2004.

La société Gravitation, actionnaire de POWEO a consenti une avance de 1 000 000 euros à la société à compter du 21 décembre 2003. Cette avance était rémunérée au taux annuel de 10%. Cette avance a été remboursée par POWEO à hauteur de 200 K€ en janvier 2004 et pour son solde en mars 2004.

• Prêts et garanties accordés en faveur des membres du Conseil d'administration ou de la direction :

Néant

6.3. Mention des schémas d'intéressement du personnel

6.3.1 Contrats d'intéressement et de participation

Néant

6.3.2 Options de souscription ou d'achat d'actions consenties aux cinq premiers salariés non mandataires sociaux attributaires et options levées par ces derniers.

Les cinq premiers bénéficiaires de BCE sont M. Pierre Flahaut, M. Didier Ferrier, M. Patrick Michel, M. Jérôme Knaepen, M. Charles-Henri Gay. Seul M. Pierre Flahaut a pour l'instant exercé une partie de ces BCE (en l'occurrence, 5000 BCE lui permettant de souscrire 5000 actions).

6.4. Procédures de contrôle interne :

La société a défini des procédures de contrôle interne sur l'ensemble des process significatifs. Ces procédures reposent notamment sur les principes fondamentaux de séparation des tâches entre personnes en charge des activités opérationnelles et personnes chargées du contrôle, et sur la définition de différents niveaux de délégation de signature et d'engagements.

Concernant les achats d'électricité, les principales procédures de contrôle interne sont les suivantes :

Les achats long terme : le département approvisionnement POWEO donne l'ordre d'achat auprès des fournisseurs d'électricité, ces derniers appellent systématiquement le contrôleur interne approvisionnement POWEO pour confirmation de l'ordre donné. Un deuxième contrôle est ensuite effectué à posteriori par le contrôle de gestion.

Les achats court terme : à l'identique, l'ordre d'achat est dissocié de son contrôle. Un reporting mensuel est transmis au contrôle de gestion.

Enfin, mensuellement, une analyse approfondie des engagements signés est effectuée par le contrôle de gestion et fait l'objet d'un reporting auprès de la Direction Générale.

D'une manière plus générale, un reporting mensuel du compte de résultat et un comparatif du réalisé par rapport au budget, permettent un suivi des résultats et une analyse et contrôle affinés par postes budgétaires.

Les informations prévisionnelles figurant dans le présent prospectus simplifié ont été établies sur la base d'une appréciation d'évènements futurs et de facteurs de risques, tels que ceux figurant à l'article 4-3 du présent document.

Compte tenu de ces risques et de la réalisation de ceux qui n'auraient pu être identifiés à la date de publication du présent document, une différence significative peut exister entre les résultats réels futurs de POWEO, ses niveaux d'activités, sa performance et lesdites données prévisionnelles qui ont été établies sur la base des seuls éléments connus à cette même date. Bien que ces données prévisionnelles semblent raisonnables, leur réalisation ne peut être garantie.

Les éléments prévisionnels au 31/12/2005 présentés ci après sont élaborés sur la base des hypothèses suivantes :

Définitions :

Un client signé est un client qui a signé un contrat avec POWEO pour la fourniture d'électricité.

Un client est dit « basculé » dès lors que le GRD a opéré son transfert vers POWEO pour la fourniture d'électricité.

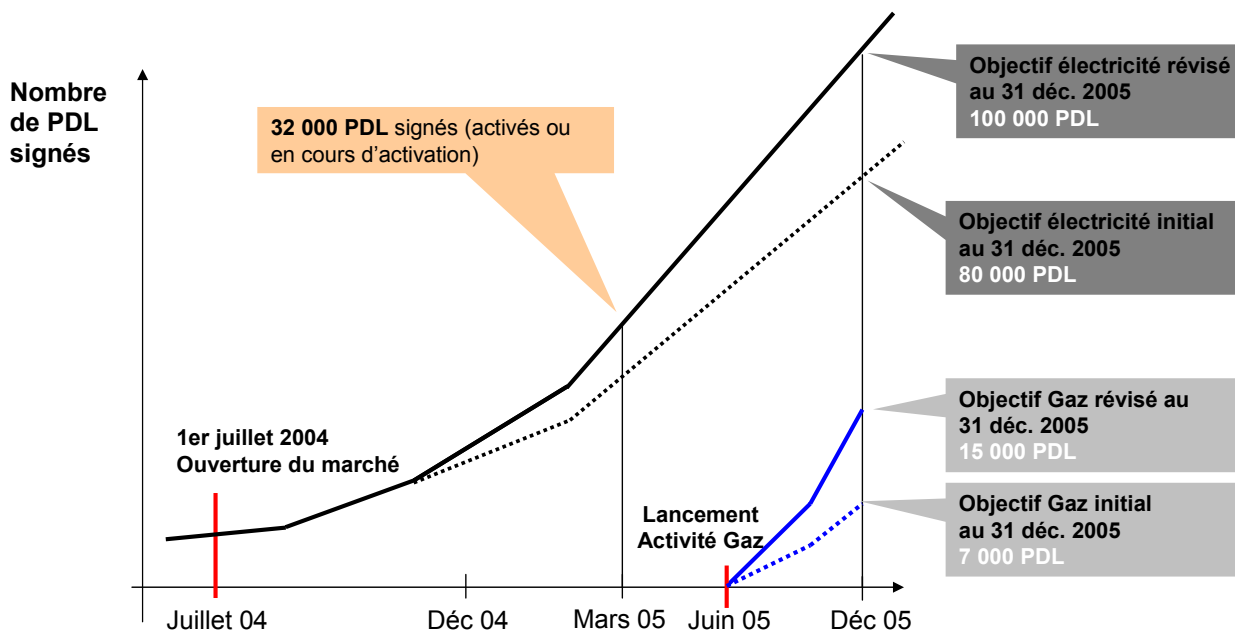
Le « basculement » se fait tous les 10 du mois par le GRD. La fourniture d'électricité par POWEO débute le 1^{er} du mois suivant.

- D'après les prévisions, POWEO aura conquis, fin 2005, 100 000 sites (pdl) en électricité et 15 000 sites clients en gaz.
- Les acquisitions prévisionnelles sont chiffrées à partir du plan d'action commercial. Il est tenu compte d'une saisonnalité des ventes.
- Une augmentation des tarifs de POWEO de 3 % est anticipée au 1^{er} juillet 2005, homothétique à la hausse des tarifs EDF envisagée.
- Une baisse de 7% des tarifs d'acheminement de l'électricité à compter du 1^{er} juillet 2005 est anticipée.
- Les coûts d'approvisionnement sont chiffrés au coût réel pour les engagements souscrits. Les engagements futurs seront réalisés sur le spot et sur les marchés à terme selon les prix de marché anticipés.
- Un budget marketing de 1 M€ est prévu sur l'exercice clos le 31/12/2005, consacré aux campagnes de communication (presse spécialisée, radio), sponsoring PSG et supports de vente.
- Un taux d'intérêt de 2% de rémunération des liquidités disponibles est par ailleurs pris en compte.
- Le démarrage de l'activité Gaz dès octobre 2005.

Tendances 2005-2006

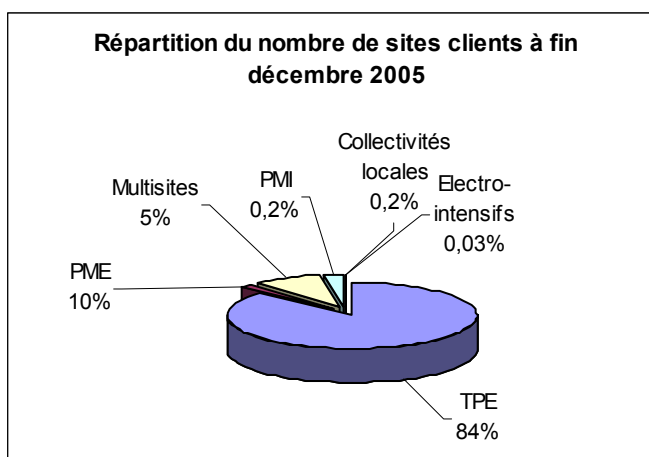
Evolution du parc clients

Les objectifs de POWEO sont décrits dans le graphe ci-dessous :



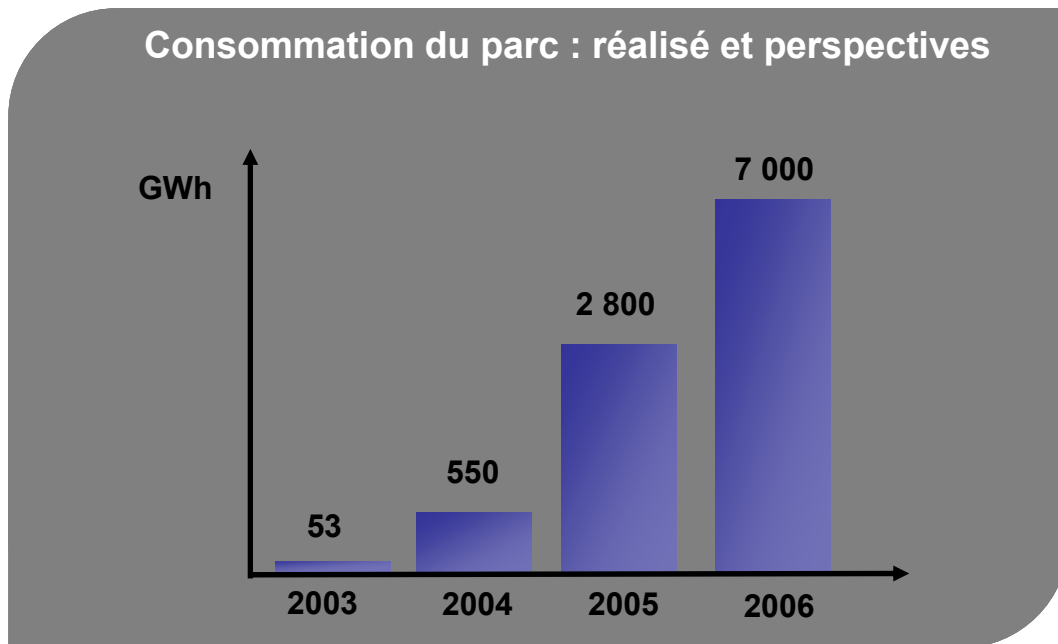
Composition du parc clients

La répartition prévisionnelle des sites clients par taille au 31 décembre 2005 figure ci-après. En nombre, près de 90% des sites clients de POWEO devraient être de très petites entreprises (TPE). Ces TPE seraient des entreprises indépendantes ou rattachées à des réseaux multisites (banques, chaînes de restaurants et de boutiques, ...), que POWEO adresse de façon centralisée.



Evolution de la consommation du parc clients

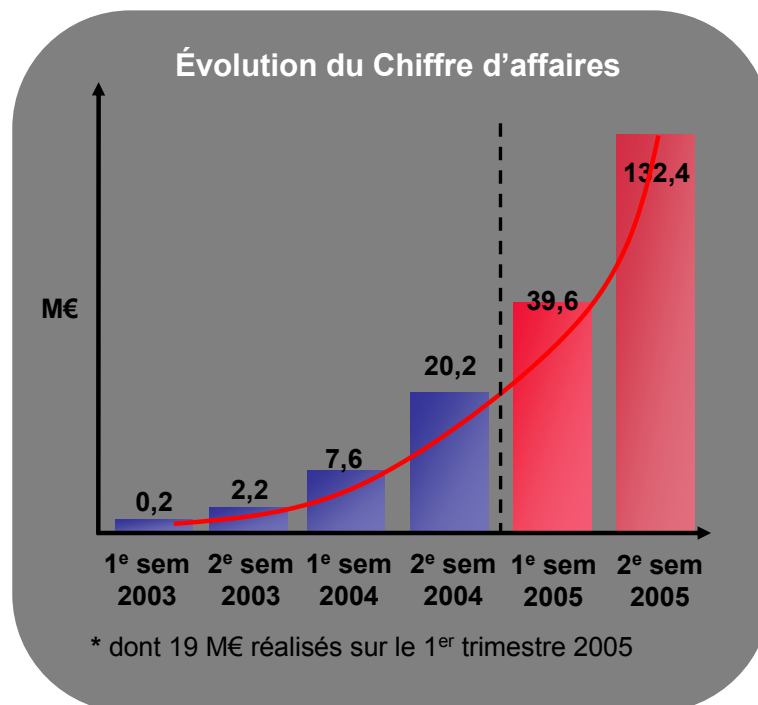
Compte tenu de la consommation moyenne de chaque site, l'évolution attendue de la consommation du parc clients total serait la suivante :



La consommation prévue du parc Clients de POWEO en 2006 représente près de 1.5% de la consommation électrique française.

Evolution du Chiffre d'affaires

POWEO enregistre une croissance soutenue et prometteuse :



- ✓ un chiffre d'affaires en croissance de plus de 100% d'un semestre à l'autre,
- ✓ un chiffre d'affaires de 27.8 M€ pour les 12 mois 2004,
- ✓ un chiffre d'affaires prévisionnel total de 172 M€ en 2005,
- ✓ un chiffre d'affaires de 19 M€ sur le premier trimestre 2005, contre 3.6 M€ sur le premier trimestre 2004.

Atteinte de l'équilibre financier

Dès Mars 2005, POWEO enregistre un cash flow positif.

Le point mort mensuel de l'activité électricité, avant coûts d'acquisition, sera atteint en Juin 2005.
En octobre 2005, le point mort mensuel de l'activité électricité, après coûts d'acquisition, sera franchi.

Enfin, POWEO prévoit d'atteindre son point mort mensuel, gaz & électricité, en Décembre 2005.

Tendances Chiffrées

Prévisionnel consolidé : Chiffres clés

	31-déc-04*	31-déc-05 e	31-déc-06 e
Nombre de PDL	17 500	115 000	257 000
<i>Electricité</i>	<i>17 500</i>	<i>100 000</i>	<i>220 000</i>
<i>Gaz</i>	<i>-</i>	<i>15 000</i>	<i>37 000</i>
Chiffre d'affaires (M€)	20	172	540
<i>Electricité</i>	<i>20</i>	<i>165</i>	<i>480</i>
<i>Gaz</i>	<i>-</i>	<i>7</i>	<i>60</i>
Résultat d'exploitation (M€)	(4,9)	(7,7)	12,0
<i>Electricité</i>	<i>(4,9)</i>	<i>(5,5)</i>	<i>13,0</i>
<i>Gaz</i>	<i>-</i>	<i>(2,2)</i>	<i>(1,0)</i>

* sur la base d'un exercice de 6 mois clos au 31-déc-04

Investissements dans des moyens de production

L'objectif de l'ouverture du marché européen de l'électricité décidée dans les années 90 par la Commission Européenne était de créer un marché interconnecté et transparent permettant d'assurer le renouvellement du parc de production par des acteurs privés.

Par ailleurs, l'Agence Internationale de l'Energie estime à 1000 milliards d'euros les investissements en Europe d'ici 2030. Par ailleurs le récent rapport de RTE fait apparaître de nouveaux besoins de capacité de production représentant 8000MW entre 2008-2015 pour sécuriser l'approvisionnement en France.

La hausse durable des prix de l'énergie au niveau mondial combinée aux besoins avérés de nouvelles capacités de production rend désormais opportune et rentable la construction de nouveaux actifs de production en France.

En conséquence, POWEO entend répondre à ces besoins en participant au financement des nouvelles capacités de production.

Cela a conduit POWEO à étudier avec les pouvoirs publics (cabinet du Ministère de l'industrie) et EDF la possibilité d'investir dans le financement du futur réacteur (EPR) afin d'obtenir des droits de tirage.

Par ailleurs, POWEO a annoncé son souhait de construire un cycle combiné gaz de 400MW. L'étude porte sur le choix d'un fournisseur (Alstom, Siemens...) et d'un site. Les démarches pour d'obtenir les autorisations nécessaires sont menées en parallèle auprès des pouvoirs publics.

L'investissement dans de nouveaux actifs de production permettra à POWEO de conforter sa position de premier fournisseur français indépendant, en sécurisant son approvisionnement sur le long terme. Ainsi, après un développement réussi dans la commercialisation d'énergie, cette intégration vers l'amont permet à POWEO d'aborder avec ambition l'ouverture confirmée du marché aux 30 millions d'abonnés résidentiels en juillet 2007