

Stratégie d'achat gaz pour réseau stations GNV



Analyse de la stratégie d'achat de gaz d'un réseau de stations GNV pour le compte d'un fonds d'investissement



Profils Acteurs

Le client est une société de gestion qui gère un fonds d'investissement en infrastructures. Après plusieurs opérations dans le secteur du biométhane et des carburants propres pour le secteur des transports routiers, le fonds évalue une nouvelle opportunité d'investissement.

Dans le cadre de la due diligence associée, le client souhaite valider la stratégie d'achat de gaz déployée au regard du dispositif existant et de la trajectoire de croissance ciblée par le réseau de stations GNV étudié.

Mission et Challenge

Le réseau de stations GNV achète du gaz liquéfié livré par camions et du gaz livré par le réseau de distribution selon les caractéristiques des stations. Les contrats d'achat doivent être analysés au regard des stratégies de vente appliquées aux différents clients du réseau de station, pour évaluer les éventuels risques prix et volumes.

Le modèle de rémunération des différents investisseurs historiques du réseau doit également être analysé en fonction des contrats de ventes qui leur sont réservés pour qualifier les risques auxquels serait exposé un nouvel investisseur.

Résultats

L'étude conduite a confirmé la pertinence des contrats d'achats de gaz existants au regard des stratégies de ventes dans le réseau de stations GNV.

L'analyse des historiques des prix à l'achat et à la vente, ainsi que des traitements fiscaux appliqués aux différents carburants accessibles au secteur du transport routier, a permis de valider la valeur d'usage proposée et sa pérennité.

Les schémas d'actionariat et de répartition de la valeur ont été étudiés en détail. L'alignement d'intérêt entre les différents acteurs, y compris un nouvel investisseur purement financier, a été confirmé, ainsi que la gouvernance associée.

Les facteurs de risques exogènes et endogènes ont été analysés et évalués.

Les opportunités de croissance et de différenciation ont également été identifiées et qualifiées.

Délivrables

Une première phase de dialogue avec le client a conduit à une définition précise des objectifs de la due diligence visée.

Des contacts étroits et réguliers établis avec les opérateurs du réseau, ainsi qu'une revue détaillée de la base documentaire fournie, ont permis de contextualiser leurs paramètres opérationnels ainsi que leur stratégie d'achat et de ventes.

Des simulations dynamiques ont été réalisées par les équipes **oteenga** en partenariat avec celles de **irex consulting** pour modéliser l'impact des variations relatives du brent et du gaz naturel sur la valeur créée.

Une analyse prospective des facteurs d'évolution du marché du LNG en France a été conduite par une revue documentaire adhoc et corroborée par interviews d'experts.

L'effet d'un achat de GNV, par un transporteur, sur son coût de gestion d'un tracteur 40t semi-remorque, a été modélisé pour confirmer la proposition de valeur et le potentiel de croissance.

Valeur oteenga

Pour cette mission, oteenga a démontré sa capacité à mobiliser son réseau d'experts et entreprises partenaires pour assembler les compétences adéquates :

- ✓ **Irex consulting** : cette entreprise partenaire de **oteenga** apporte une forte expertise du secteur GNV ayant conduit une étude stratégique pour un opérateur belge de +175 stations.
- ✓ **Expert achats gaz : oteenga** a fait appel à un expert ayant +20 ans d'expérience dans le métier acheteur gaz en Europe.
- ✓ **Experts trading GNL** : des traders professionnels en LNG ont été interviewés par les équipes **oteenga** pour construire une analyse prospective.
- ✓ **Experts partenaires** : deux de nos experts partenaires ont participé aux conférences European Annual Gas Conference et European Utility Week avec une attention particulière sur LNG et GNV.

Pour compléter cette mission, notre expérience business et notre capacité à interagir de manière transparente avec les porteurs du projet ont été les ressorts d'une évaluation réaliste et pertinente.

Verbatim

Directeur Investissements – Fonds d'Investissement Infrastructures

« Nous avons confié à oteenga la mission d'évaluer la stratégie d'achat de gaz déployée par le réseau de station GNV dans lequel nous envisageons d'investir. L'analyse, de très bonne qualité, produite par oteenga nous a permis de renforcer notre due diligence et d'identifier les facteurs de risques déterminants. »