Engie/Global Energy Management & Sales

Contrairement aux sociétés de négoce adossées à des groupes industriels, Engie Global Energy Management & Sales (GEMS), l'entité en charge des activités de négoce du groupe Engie n'est pas une filiale à 100 % de la maison mère, mais une division opérationnelle (« a business unit ») d'un groupe industriel qui a des racines belges et françaises.

1. Quelques rappels historiques

Né en 1946, Gaz de France (GDF) était à sa création un monopole, plus précisément un établissement public à caractère industriel et commercial. Il résultait de la nationalisation de toutes les compagnies gazières françaises. Ce monopole était intégré et regroupait la production, l'importation, le transport, le stockage et la commercialisation du gaz.

11. L'évolution de Gaz de France

Comme tous les monopoles publics français, GDF a été bousculé par l'ouverture à la concurrence exigée par la Commission européenne. Cette ouverture s'est faite en trois temps, sous la pression de deux directives européennes. La première (publiée le 22 juin 1998) ouvrait à la concurrence le marché du gaz pour les grands sites industriels. La seconde (publiée le 16 juin 2004) ouvrait GDF à tous les clients professionnels à compter du 1er juillet 2004 et à l'ensemble des clients résidentiels à compter du 1er juillet 2007. Pour parachever cette évolution, la loi du 9 août 2004 votée par le Parlement français a modifié le statut juridique de GDF en en faisant une société anonyme, avec la possibilité pour l'Etat d'ouvrir son capital à des investisseurs privés (ce qu'il fit), sous contrainte de ne pas descendre au-dessous de 70 % du capital. *In fine*, GDF fut introduit en bourse le 7 juillet 2005.

A compter de cette date, l'ancien monopole n'a cessé d'évoluer.

12. La création de GDF Suez

La fusion avec Suez fut la première étape de cette évolution. Elle a donné naissance à GDF Suez le 17 juillet 2008, un géant de l'énergie dont l'Etat français était le premier actionnaire avec 35,6 % du capital. La première cotation en bourse de GDF Suez fut enregistrée le 22 juillet 2008.

Suez avait une longue histoire. Son origine remontait à la création en 1858 par Ferdinand de Lesseps de la Compagnie du canal de Suez. La compagnie financière de Suez (sa dernière

dénomination) a fusionné en 1997 avec la Lyonnaise des Eaux pour donner naissance à Suez Lyonnaise des Eaux, une dénomination simplifiée en 2001 pour celle de Suez.

En août 2010, au terme d'une nouvelle opération financière particulièrement complexe (Pourquoi faire simple quand on peut faire compliqué ?) GDF Suez absorbait 70 % du capital d'International Power, une importante société britannique produisant de l'électricité, essentiellement à partir du gaz (une très belle prise, car les activités d'International Power étaient géographiquement complémentaires, mais fondamentalement identiques, à celles du Groupe français). L'opération définitivement bouclée, GDF Suez devenait le deuxième producteur mondial d'électricité derrière EDF.

13. Electrabel entre dans le jeu

Electrabel est une société belge dont l'origine remonte à la création en 1905 de la Société d'Electricité de l'Escaut. Cette dernière donnera naissance à Electrabel en 1990. *In fine* (après des opérations financières particulièrement complexes, elles également) Electrabel deviendra une filiale à 100 % de GDF-Suez.

14. GDF Suez devient Engie

En avril 2015, GDF Suez abandonne sa dénomination pour celle d'Engie.

En mai 2016, Isabelle Kocher prend la direction générale d'Engie.

En février 2018, Jean Pierre Clamadieu est choisi pour présider le conseil d'administration d'Engie et remplacer Gérard Mestrallet en mai 2018. Les relations entre le Président et la Directrice générale n'étant pas excellentes, le conseil d'administration a demandé à Isabelle Kocher de quitter Engie en février 2020.

Après une longue période de réflexion, l'insistance du conseil d'administration et le souhait explicitement formulé de Jean Pierre Clamadieu, Catherine MacGregor finit par accepter la direction générale d'Engie. Elle est opérationnelle depuis le 1er janvier 2021.

Les premières décisions de la nouvelle directrice générale furent de vendre Equans pour 7 milliards d'euros, de sortir Engie d'une quarantaine de pays, de se concentrer sur une trentaine de marchés et de restructurer Engie en 4 « business units. »

En février 2022, avec le début de l'invasion de l'Ukraine, émerge en Europe le risque d'approvisionnement en gaz. A la différence de certains grands concurrents (Uniper et la filiale allemande de Gazprom pour donner un exemple), Engie réalisera de très « confortables profits »

15. Les activités de négoce d'Engie

L'origine d'Engie Global Energy Management & Sales (GEMS, l'actuelle entité en charge des activités de négoce d'Engie) remonte à l'annonce (faite le 28 avril 2011) de la création de GDF Suez Trading, une société devenue opérationnelle le 2 mai 2011. Création, sans aucun doute, mais GDF et Suez avaient l'une et l'autre une bonne expérience du négoce de l'énergie grâce à Gaselys, d'une part, et Electrabel Trading, d'autre part.

Créée en mars 2001, Gaselys était une coentreprise entre GDF Suez (un énergéticien) et Société Générale (une banque). Les deux actionnaires possédaient respectivement 51% et 49 % d'un capital de 300 millions d'euros. Gaselys était la traduction juridique d'un partenariat initié en 1999 entre Gaz de France et la Société Générale. Le directeur général (CEO) de Gaselys était Edouard Neviaski. Il est aujourd'hui le CEO d'Engie Global Energy Management & Sales (GEMS). Dans le cadre de cette *joint-venture*, GDF Suez s'était réservé le bénéfice d'une option lui donnant le droit d'acquérir les 49 % détenus par la Société Générale. Cette coentreprise de 200 personnes localisée à Paris exerçait une activité de trading à l'échelle européenne, pour l'essentiel dans le gaz et, accessoirement, l'électricité. GDF Suez ayant exercé l'option qui venait à échéance en mai 2010, la *joint-venture* fut dissoute en septembre 2010. Les 49 % détenus par la Société Générale furent rachetés par GDF Suez pour 302 millions d'euros.

Electrabel, de son côté, était une société belge dont l'origine remontait à la création en 1905 de la Société d'Electricité de l'Escaut. Cette dernière donnera naissance à Electrabel en 1990

Par l'intermédiaire d'Electrabel, sa filiale belge, le groupe Suez avait une entité de négoce de 300 personnes localisée à Bruxelles. Electrabel Trading était particulièrement active dans le négoce de l'électricité. Les activités d'Electrabel Trading allaient cependant bien au-delà du négoce au sens étroit du terme. Cette entité gérait en effet le portefeuille d'actifs industriels et logistiques du groupe Electrabel, procédait à l'acquisition des centrales produisant de l'électricité et déterminait au jour le jour le niveau de leur activité en fonction de la situation du marché de l'électricité. Electrabel Trading préfigurait les nombreuses entités en charge du négoce (au sens large du terme) aujourd'hui adossées à des groupes industriels.

Il y avait nécessairement des doublons dans les activités d'Electrabel Trading et de Gaselys. Pendant un an, GDF Suez s'est interrogé sur les avantages et les inconvénients de fusionner les deux entités de négoce ou de laisser les choses en l'état. Finalement, la décision fut prise de les regrouper, mais les opérateurs de Bruxelles ont conservé leurs activités.

Annoncé le 28 avril 2011, le regroupement de Gaselys et d'Electrabel Trading a donné naissance à GDF Suez Trading, une filiale contrôlée à 100 % par GDF Suez. Cette fusion impliquait une rationalisation des activités (une phase souvent douloureuse) et une harmonisation des systèmes d'information (ce qui est plus facile à mettre en œuvre, car ils doivent être fréquemment actualisés). Pierre Chareyre en fut le premier directeur général. La création de GDF Suez Trading s'est accompagnée d'une augmentation de capital. Ses fonds propres sont passés de 300 millions à un milliard d'euros. Cette filiale de GDF Suez est opérationnelle depuis le 2 mai 2011.

GDF Suez Trading opérait sur les marchés du gaz, de l'électricité, du pétrole, du charbon et du carbone. Elle le faisait pour le compte des entités de GDF Suez, pour celui des clients du groupe et pour le compte d'opérateurs extérieurs au groupe GDF Suez.

L'activité de négoce pour le compte de tiers fut facilitée par le statut de Prestataire de services d'investissement dont GDF Suez Trading avait hérité de Gaselys. En mars 2001, en effet, les initiateurs de cette coentreprise avaient eu la sagesse de demander et d'obtenir un statut bancaire. GDF Suez Trading (et par la suite l'entité en charge du négoce d'Engie) fut de ce fait supervisée par l'Autorité de contrôle prudentiel et de résolution (ACPR) et par l'autorité belge qui contrôle le secteur financier (Financial Services and Markets Authority-FSMA). Elle devait (et doit, aujourd'hui) respecter les exigences imposées par le régulateur bancaire : mesure et contrôle des risques, audit, conformité, contrôle interne, transparence, adéquation des fonds propres au montant des engagements (capital adequacy directive), etc. Ces règles sont contraignantes et coûteuses, mais elles constituent pour les clients de la société de négoce (et pour sa maison mère) un gage de sécurité, car les régulateurs bancaires sont exigeants en matière de contrôle des risques.

A notre connaissance, l'entité en charge des activités de négoce d'Engie est le seul négociant adossé à un groupe industriel bénéficiant de ce statut. Pour avoir le droit de vendre des services financiers à leurs clients, les filiales de négoce des autres groupes industriels doivent créer une entité dédiée qui est soumise au contrôle du régulateur. Dans le cas de la filiale de négoce d'Engie, c'est toute l'entité qui est soumise aux exigences de l'ACPR.

A sa création, GDF Suez Trading comptait 350 employés dont 110 en front office (traders et vendeurs). Elle disposait de deux salles de marché : l'une à Paris, l'autre à Bruxelles. La troisième fut ouverte à Singapour en juin 2012 et la quatrième à Rome en janvier 2014.

En mars 2016, à la suite du changement de nom de sa maison mère, GDF Suez Trading fut renommée Engie Global Markets (EGM). A cette date, cette entité en charge du négoce regroupait environ 400 collaborateurs, et ses capitaux propres atteignaient 1,4 milliard d'euros. Elle opérait principalement sur le gaz naturel, le GNL, l'électricité, le charbon, le pétrole et le carbone.

Quelques années plus tard, et conséquence d'une nouvelle réorganisation, les activités d'Engie furent regroupées en 6 divisions opérationnelles (business unit) :

- Renouvelables-Gaz renouvelables,
- Infrastructures,
- FlexGen-Batteries
- Energy Solutions
- Retail
- Global Energy Management Solutions (GEMS),

Engie Global Markets (EGM) n'a pas disparu, mais l'entité en charge du négoce fut intégrée dans Global Energy Management Solutions (GEMS), la division opérationnelle d'Engie qui regroupe la gestion des risques, les ventes B2B, l'optimisation des actifs associés au négoce (les actifs produisant de l'énergie renouvelable, les actifs de stockage, les actifs associés au négoce du gaz, etc.). EGM continue d'exister en tant que plateforme de marché et se concentre sur les activités purement financières et les activités de marché.

Avec cette nouvelle organisation, Engie a voulu simplifier son organisation, rapprocher le trading des activités commerciales, mieux intégrer les énergies renouvelables dans le marché et renforcer la gestion des risques dans un contexte de grande volatilité.

Pour être tout à fait précis, la dernière dénomination de l'entité en charge du négoce est Global Energy Management & Sales (GEMS).

GEMS est une entité opérationnelle à vocation mondiale. En 2021, elle commercialisait et négociait annuellement 16 000 TWh d'énergie (gaz, électricité) et 7 150 MW d'énergie renouvelable.

Le quartier général de GEMS est à Paris. Une vingtaine de bureaux sont implantés dans le monde. Les plus importants (Bruxelles, Bucarest, Houston, Londres, Madrid, Paris, Rome et Singapour) sont dotés d'une plateforme de trading. Les autres sont localisés à Berlin, Cologne, Kiev, Melbourne, Mexico City, Moscou, Prague, Tokyo et Varsovie. GEMS et ses 3 800

employés sont opérationnels dans une cinquantaine de pays en Europe, en Amérique et en Asie. Par l'entremise des bureaux de Houston et de Singapour, les opérateurs et les traders de GEMS peuvent intervenir sur les marchés 24 heures sur 24 et 7 jours sur 7.

GEMS travaille, bien évidemment, pour Engie, mais elle opère également pour le compte d'« entités » indépendantes d'Engie. Elle est en contact avec plus de 800 clients B to B (le chiffre de 800 est très probablement ancien) : producteurs d'énergie, géants énergétiques, développeurs d'actifs produisant des énergies renouvelables, entreprises industrielles (publiques et privées), institutions publiques, pro sommateurs (« Dans le domaine de l'énergie, un pro sommateur, souvent appelé *prosumer*, désigne un utilisateur du réseau de distribution basse tension disposant d'une installation de production d'électricité décentralisée susceptible d'injecter et de prélever de l'électricité au réseau sur le même point de raccordement » Wikipedia), entités administratives décentralisées (un département, pour donner un exemple), fonds d'investissement, acteurs financiers, sociétés de négoce, etc. De manière générale, GEMS est un intermédiaire entre ses clients (acheteurs et vendeurs) et les différents marchés de l'énergie.

GEMS opère dans tous les types d'énergie : électricité d'origine thermique, électricité renouvelable (éolien, solaire, hydraulique), gaz naturel, GNL, biométhane, biomasse, certificats carbone, certificats à faible émission de carbone

2. Les activités de Global Energy Management & Sales

Les principales activités de Global Energy Management & Sales sont autant de domaines d'expertise.

1. GEMS approvisionne Engie et fait du négoce au sens strict du terme. Cette division achète et vend du gaz naturel, du GNL, de l'électricité, des énergies renouvelables, de la biomasse, des produits environnementaux, etc. « GEMS importe 50 % du gaz consommé en France par les particuliers, les entreprises, les industries et certains services publics essentiels comme les hôpitaux. » (Edouard Vuatrin, l'un des dirigeants de GEMS lors de la création de cette entité d'Engie).

2. GEMS apporte des solutions aux problèmes auxquels sont confrontés ses clients (et les clients d'Engie) : approvisionnement en énergie, gestion des risques, aide à la décarbonation, etc.
3. GEMS gère les actifs énergétiques d'Engie et ceux de ses clients (ce sont des actifs produisant de l'électricité ou du gaz). Ces actifs sont la propriété d'Engie et celle des clients de GEMS (qui sont des clients d'Engie dans la mesure où GEMS est une division opérationnelle (business unit) d'Engie). GEMS met en place des procédures ou des « modèles » de manière à :
    - optimiser la commercialisation de la production de ces actifs,
    - mettre en place des offtakes en faveur des producteurs d'énergie (mais ces offtakes peuvent être en faveur d'acheteurs d'énergie),
    - améliorer la flexibilité des actifs industriels,
    - maximiser la valeur des actifs produisant de l'énergie.
4. GEMS gère les risques de prix associés aux différentes énergies (et éventuellement les autres risques financiers) auxquels Engie et ses clients sont exposés. Elle le fait par la mise en place de stratégies de couverture adaptées aux besoins des uns et des autres. Cette activité induit des appels de marge qui peuvent se révéler colossaux. Dans un article de l'hebdomadaire *Les Echos Week end*, du 21 mars 2025, Nicolas Rauline (le journaliste auteur de l'article) a mentionné une citation révélatrice de Jean Pierre Clamadieu, le Président d'Engie « Il y a eu certains soirs [pendant la crise de l'énergie de 2022] des appels de marge de plusieurs milliards d'euros pour garantir nos positions sur le marché du gaz. Il faut être solide pour prendre les bonnes décisions au bon moment. »
5. GEMS facilite l'accès de ses clients aux différents marchés de l'énergie en leur proposant des solutions structurées et personnalisées.
6. GEMS permet à ses clients d'accéder à des énergies renouvelables. Le power purchase agreement (PPA) est l'instrument privilégié utilisé pour ce faire.
    - Un PPA est un contrat à long terme par lequel un vendeur d'électricité (GEMS pour donner un exemple) s'engage à livrer à un acheteur (une grande entreprise industrielle, une collectivité locale, pour prendre deux exemples) une certaine quantité d'énergie (de l'électricité décarbonée d'origine solaire ou éolienne) à un prix fixe déterminé lors de la signature du PPA. Le contrat peut avoir une durée de 5, 10, 15, 25 ans et plus. Le

prix est généralement fixe, mais il peut être indexé à une référence d'inflation acceptée par les deux parties.

- Le PPA a deux avantages principaux. Il garantit au producteur une visibilité et un prix à long terme qui assure la rentabilité de son investissement. Il garantit au consommateur un approvisionnement sur longue période à un coût prévisible et stable.
- Les PPA sont apparus sous ce nom au début des années 2010, mais en dehors du nom, il n'y a pas de nouveauté par rapport aux offtakes utilisés de tout temps par les négociants de matières premières. Conservons cependant le terme PPA.
- Engie produit de l'électricité verte, mais pas suffisamment pour satisfaire les demandes des acheteurs d'énergie décarbonée. Pour y remédier, GEMS se procure de l'électricité en ayant recours à des PPA fournisseur qui lui permettent de s'approvisionner sur longue durée auprès de producteurs à un prix déterminé lors de la signature du PPA et vend cette énergie décarbonée à des entreprises industrielles, des collectivités locales, etc.
- Parmi les grands contrats négociés par GEMS, mentionnons celui signé en août 2021 avec Google. Pour ses besoins d'électricité en Allemagne, Google a signé un accord d'approvisionnement d'énergie décarbonée de 140 MW (électricité renouvelable d'origine solaire et éolienne) pour une durée de 5 ans (avec une disponibilité de 24 heures sur 24 et 7 jours sur 7). En 2019, Google avait signé un premier contrat avec Engie prévoyant l'achat d'électricité décarbonée pour ses besoins en Belgique et aux Pays Bas.
- En 2024, Engie a signé 85 PPA d'électricité verte (d'origine solaire ou éolienne) avec des entreprises technologiques (Meta, Amazon), des industriels (Sanofi) et de grandes entreprises commerciales (Carrefour). Au total, un montant de 4,6 GW. Ces volumes font d'Engie un des leaders mondiaux des PPA.

7. GEMS propose et vend des solutions et des services liés à la transition énergétique pour permettre à ses clients d'atteindre les objectifs environnementaux (climatiques et énergétiques) qu'ils se sont donnés, pour les aider à réduire leur empreinte carbone, pour leur assurer, quand ils sont producteurs d'énergie verte, des revenus

stables à long terme. De manière générale, GEMS propose des solutions aux problèmes auxquels ses clients sont confrontés et met l'accent sur la transformation digitale de ses clients.

3. Quelques données chiffrées

Les informations diffusées par Engie concernant l'activité de GEMS sont réduites au strict minimum, mais très instructives quant à la contribution de cette division opérationnelle aux résultats financiers d'Engie.

Chiffre d'affaires d'Engie

- 2020 : 44 306 millions d'euros,
- 2021 : 57 866 millions d'euros,
- 2022 : 93 865 millions d'euros,
- 2023 : 82 565 millions d'euros,
- 2024 : 73 800 millions d'euros,

Ebitda d'Engie (avec le nucléaire)

- 2021 : 10 563 millions d'euros,
- 2022 : 13 713 millions d'euros,
- 2023 : 15 000 millions d'euros,
- 2024 ; 15 600 millions d'euros,

Ebit d'Engie (avec le nucléaire)

- 2020 : 4 493 millions d'euros,
- 2021 : 6 145 millions d'euros,
- 2022 : 9 045 millions d'euros,
- 2023 : 10 084 millions d'euros,
- 2024 : 10 341 millions d'euros,

Chiffre d'affaires de GEMS

- 2021 : 22 870 millions d'euros,
- 2022 : 45 137 millions d'euros,
- 2023 : 37 221 millions d'euros,

Ebitda de GEMS

- 2021 : 679 millions d'euros,
- 2022 : 2 837 millions d'euros,

Ebit de GEMS

- 2020 : 318 millions d'euros (ce chiffre n'apparait pas dans le rapport annuel 2020 d'Engie, mais dans celui de 2021, car ce dernier rapport compare le résultat 2021 à celui de 2020).
- 2021 : 564 millions d'euros dans le rapport annuel 2021, mais dans le rapport de l'année 2022 (qui comparait le chiffre de 2022 à celui de 2021) l'Ebit de GEMS pour l'année 2021 ressortait à 507 millions d'euros.
- 2022 : 2 618 millions d'euros,
- 2023 : 3 551 millions d'euros,
- 2024 : 2 382 millions d'euros (la baisse de l'Ebit de GEMS s'explique par la relative normalisation des conditions de marché de l'énergie, d'une part, et la baisse de la volatilité des prix du gaz et de l'électricité, d'autre part).

Rapport Ebitda GEMS/Ebitda Engie

- 2021 : 679/10 563 = 6,43 %,
- 2022 : 2 837/13 713 = 20,69 %,

Rapport Ebit GEMS/Ebit Engie

- 2020 : 318/4 493 = 7,08 %,
- 2021 : 507/6 145 = 8,25 %,
- 2021 : 564/6 145 = 9,18 %,
- 2022 : 2 618/9 045 = 28,94 %,
- 2023 : 3 551/10 084 = 35,21 %,
- 2024 : 2 382/10 341 = 23,03 %

Mesurés par le montant de l'Ebit et le rapport Ebit GEMS/Ebit Engie, les résultats financiers de GEMS pour l'année 2022 sont excellents, ce que confirme le communiqué de presse d'Engie du 21/02/2023. « En tant qu'acteur intégré, Engie opère sur les marchés de l'énergie par le biais de GEMS. Il s'approvisionne en énergie, commercialise sa propre production et couvre ses positions en amont et en aval pour répondre aux besoins de ses clients en matière de gestion des risques et de décarbonation, et de sécurité d'approvisionnement en

Europe. GEMS a connu un niveau d'activité record (…) dans un environnement de prix et de volatilité exceptionnellement élevés. GEMS a également continué à bénéficier des optionnalités inhérentes à ses contrats commerciaux, en optimisant en particulier les contrats à long terme. »

Les résultats financiers de 2023 confirment ceux de 2022. Le rapport Ebit GEMS/Ebit Engie s'est accru à 35,21 %. Ce très bon résultat fut obtenu pour l'essentiel au premier semestre. Le communiqué d'Engie du 28 juillet 2023 mentionnait, en effet, qu'avec un Ebit de 3 142 millions d'euros, GEMS avait contribué à 45,2 % de l'Ebit du Groupe (6 952 millions d'euros).

Comme précédemment évoqué, la baisse importante du ratio Ebit GEMS/Ebit Engie pour 2024 s'explique par la chute de la volatilité des prix de l'énergie et la normalisation des conditions du marché. Ceci n'enlève rien à l'importance des activités de négoce dans lesquelles sont impliqués moins de 2 000 employés (notre anticipation, faute d'avoir trouvé le chiffre précis dans le rapport annuel d'Engie) sur les 95 000 du groupe Engie.

Un dernier point qui n'est pas dénué d'intérêt, GEMS, l'entité en charge du négoce bénéficie des notes de crédit d'Engie :

- BBB+/A2 avec perspective stable pour Standard & Poor's
- Baa1/P2 avec perspective stable pour Moody's,
- BBB+/F1 avec perspective stable pour Fitch,

ce qui est bien supérieur aux notes implicites de la très grande majorité des autres sociétés de négoce.

4. Engie et l'Energy Risk Commodity Ranking de Risk.net

Engie n'hésite pas à mettre en avant les « awards » et « récompenses » qui lui furent accordés par des revues spécialisées ou des « institutions » reconnues par le monde de l'énergie et celui du négoce des matières premières. Ces awards et/ou rankings sont généralement établis sur la base d'enquêtes effectuées parmi l'ensemble des opérateurs qui interviennent dans le négoce des matières premières. Ces classements n'ont pas la rigueur d'une enquête statistique, mais ils fournissent une image à un moment donné. La répétition et l'évolution dans le temps des résultats obtenus est une indication de la place des différentes sociétés de négoce dans l'univers des matières premières.

Les classements « Energy Risk Commodity Ranking » concernant Engie reproduits ci-joint sont produits par Risk.net et établis depuis de nombreuses années selon la même méthodologie.

Best overall commodities dealer

- 2016 Ranking : 10
- 2017 Ranking : 7
- 2019 Ranking : 9
- 2020 Ranking : 3
- 2021 Ranking : 2
- 2022 Ranking : 4
- 2023 Ranking : 2
- 2024 Ranking : 1
- 2025 Ranking : 2
- 2026 Ranking : 2

Best overall energy dealer

- 2016 Ranking : 6
- 2017 Ranking : 2
- 2018 Ranking : 6
- 2019 Ranking : 9
- 2020 Ranking : 1
- 2021 Ranking : 1
- 2022 Ranking : 2
- 2023 Ranking : 1
- 2024 Ranking : 1
- 2025 Ranking : 3
- 2026 Ranking : 1

Oil

- 2017 Ranking : 9
- 2019 Ranking : 7
- 2020 Ranking : 1
- 2021 Ranking : 3

- 2022 Ranking : 2

Natural gas/GNL

- 2016 Ranking : 4
- 2017 Ranking : 2
- 2018 Ranking : 3
- 2019 Ranking : 5
- 2020 Ranking : 1
- 2021 Ranking : 1
- 2022 Ranking : 2
- 2023 Ranking : 1
- 2024 Ranking : 1
- 2025 Ranking : 1
- 2026 Ranking : 1

Natural gas France [PEG (France)]

- 2021 Ranking : 1
- 2022 Ranking : 1
- 2023 Ranking : 1
- 2024 Ranking : 1
- 2025 Ranking : 1
- 2026 Ranking : 1

Natural gas Germany

- 2021 Ranking : 2
- 2022 Ranking : 1
- 2023 Ranking : 1
- 2025 Ranking : 1
- 2026 Ranking : 1

Natural gas Netherland [Title Transfer Facility (TTF) Netherland]

- 2020 Ranking : 1
- 2021 Ranking : 1
- 2022 Ranking : 1

- 2023 Ranking : 1
- 2025 Ranking : 1
- 2026 Ranking : 1

Natural gas Italy

- 2020 Ranking : 2
- 2021 Ranking : 1
- 2022 Ranking : 1
- 2023 Ranking : 2
- 2024 Ranking : 1
- 2025 Ranking : 1
- 2026 Ranking : 2

Natural gas United Kingdom/NBP

- 2021 Ranking : 2
- 2022 Ranking : 2
- 2023 Ranking : 1
- 2025 Ranking ; 1
- 2026 Ranking : 1

Liquefied Natural Gas

- 2021 Ranking : 2
- 2022 Ranking : 1
- 2023 Ranking : 1

Power

- 2017 Ranking : 3
- 2018 Ranking : 2
- 2020 Ranking : 3
- 2021 Ranking : 1
- 2022 Ranking : 1
- 2023 Ranking : 2
- 2024 Ranking : 1

Power France

- 2020 Ranking : 1
- 2021 Ranking : 1
- 2022 Ranking : 1
- 2023 Ranking : 1
- 2024 Ranking : 1
- 2025 Ranking : 1
- 2026 Ranking : 1

Power Germany

- 2020 Ranking : 2
- 2021 Ranking : 1
- 2022 Ranking : 1
- 2023 Ranking : 2
- 2024 Ranking : 1
- 2026 Ranking : 2

Power Belgique

- 2020 Ranking : 1
- 2021 Ranking : 1
- 2022 Ranking : 1
- 2023 Ranking : 1
- 2025 Ranking : 1
- 2026 Ranking : 1

Power Italy

- 2021 Ranking : 2
- 2022 Ranking : 1
- 2023 Ranking : 2
- 2024 Ranking : 2
- 2025 Ranking : 3
- 2026 Ranking : 1

Power United Kingdom

- 2020 Ranking : 2
- 2021 Ranking : 2
- 2022 Ranking : 2
- 2023 Ranking : 3
- 2024 Ranking : 2
- 2025 Ranking : 3
- 2026 Ranking : 2

Power Pays Bas

- 2025 Ranking : 1
- 2026 Ranking : 1

Central Eastern Europe (Tchéquie, Hongrie, Pologne, Roumanie, Slovquie, Slovénie)

- 2025 Ranking : 3
- 2026 Ranking : 2

South Eastern Europe (Bulgarie, Croatie, Grèce, Serbie)

- 2026 Ranking : 3

*

Sources documentaires

Engie, Rapports annuels, Site Internet, Communiqués de presse.
Global Energy Management & Sales (GEMS), Site Internet.

*

Grasland E., « GDF Suez et Société Générale scindent leur trading, » *Les Echos*, 14 mai 2010.
Grasland E., « Le groupe [GDF Suez] s'interroge sur l'organisation de son trading, » *Les Echos*, 14 avril, 2009.
Madelin Th., Conesa E., « GDF conclut son projet de fusion avec le britannique International Power, » *Les Echos*,10 août 2010.

Rauline N., "Catherine Mac Gregor. L'énergie de la transition," *Les Echos Week-End*, 21 mars 2025, pp. 25-30.

Renard-Gourdon Fl., « De GDF Suez à Engie, retour sur dix années mouvementées, *Les Echos*, 17 février 2018.

*

Annexe

Comment une entreprise nationalisée est devenue une des plus « sophistiquées » sociétés de négoce

1. A l'origine d'**Engie** se trouve **Gaz de France**.
2. **Gaz de France** était une société **créée en 1946**, au lendemain de la Seconde guerre mondiale.
   - Gaz de France résultait de la nationalisation de toutes les compagnies gazières françaises de l'époque
   - **Gaz de France était un monopole intégré et intégral** :
     . Production de gaz
     . Importation de gaz
     . Transport de gaz
     . Stockage de gaz
     . Commercialisation du gaz (de la plus importante société au simple particulier)
3. **L'ouverture de Gaz de France à la concurrence européenne**. Le début de l'évolution.
   - De tout temps, la Commission Européenne n'a jamais aimé les monopoles
   - En juin 1998, 52 ans après la création de GDF, une première directive européenne exige l'ouverture à la concurrence. De ce fait, Gaz de France n'a plus le monopole de la fourniture de gaz à ses gros clients.
   - En juin 2004, une deuxième directive européenne généralise l'ouverture à la concurrence pour tous les acheteurs de gaz.
4. Une loi française votée en 2004 fait de **Gaz de France une société industrielle.**
5. Le 7 juillet 2005, **Gaz de France est introduite en bourse**.
6. Le 17 juillet 2008, **Gaz de France fusionne avec Suez.**
7. Suez était un conglomérat dirigé par **Gerard Mestrallet**.
8. Suez regroupait des activités dans l'énergie et l'environnement.

- Dans l'énergie, le principal actif était la société belge **Electrabel**. Elle devient une filiale à 100 % de GDF Suez.
- Dans l'environnement, le principal actif est **Suez Environnement** qui fait le traitement de l'eau et celui des déchets.

9. En **mars/avril 2011**, les activités de négoce de GDF sont regroupées dans une filiale dénommée **Gaselys** dont le responsable était Edouard Neviaski.
10. Les fonds propres de Gaselys atteignaient 300 millions d'euros
11. En avril 2011, **Gaselys** et **Electrabel Trading** furent regroupées **pour donner naissance** à **GDF Suez Trading** dont le premier directeur général fut Pierre Chareyre.
12. Après une augmentation de capital, **les fonds propres de GDF Suez Trading passent de 300 millions à un milliard d'euros**.
13. A sa création, **GDF Suez Trading** regroupait environ **350 employés** dont 110 en front office.
14. **En avril 2015**, GDF Suez abandonne sa dénomination pour celle d'**Engie**.
    - **Isabelle Kocher** est CEO d'Engie.
    - En février 2020, Isabelle Kocher quitte Engie pour mésentente avec Jean Pierre Clamadieu (le Président du Conseil d'Administration).
    - **Catherine Mc Gregor** devient la directrice générale opérationnelle d'Engie à compter du 1er janvier 2021.
15. GDF Suez Trading est renommée **Engie Global Markets (EGM)** en **mars 2016**.
    C'est par cette plateforme qu'Engie exerce ses activités de négoce.
16. **Engie** est une société très active dans le **négoce de l'énergie** : gaz, électricité, autres produits énergétiques, garanties d'origine, gestion des risques, etc.
17. **Engie Global Markets (EGM)** est le cœur financier du groupe pour optimiser l'achat, la vente et la couverture des risques de prix sur les marchés mondiaux de l'énergie.
18. **EGM** est :
    - la **plateforme de trading d'Engie**,
    - un prestataire de services d'investissement régulé comme une banque (Voir la page 3 de ce texte**)**
    - opérationnelle et **active dans 40 pays**.

19. Engie Global Markets est intégré dans une structure plus vaste dénommée **Engie Global Energy Management & Sales (GEMS)** qui intègre le négoce et les activités commerciales d'Engie.

20. GEMS :

- **20 bureaux** dans le monde,
- **8 plateformes de trading** : Bruxelles, Paris, Rome, Houston, Singapour, Londres, Bucarest, Madrid,
- Transactions 24 H/24 ; 7 jours/7,

21. **GEMS** opère dans tous les types d'énergie :

. **Electricité thermique,**

. **Electricité renouvelable** (éolien, solaire, hydraulique),

. **Gaz naturel**,

. **GNL**,

. **Biométhane**,

. **Biomasse**,

. **Certificats carbones**, etc.