



e-on | France

[2009] **SAUR - Profile**

Décembre , 2009

Lucille Zylberblat

«En accompagnant les collectivités, le groupe Saur conçoit et met en œuvre les meilleurs solutions pour répondre à leurs besoins »

Business overview – Saur est présent sur 3 marchés

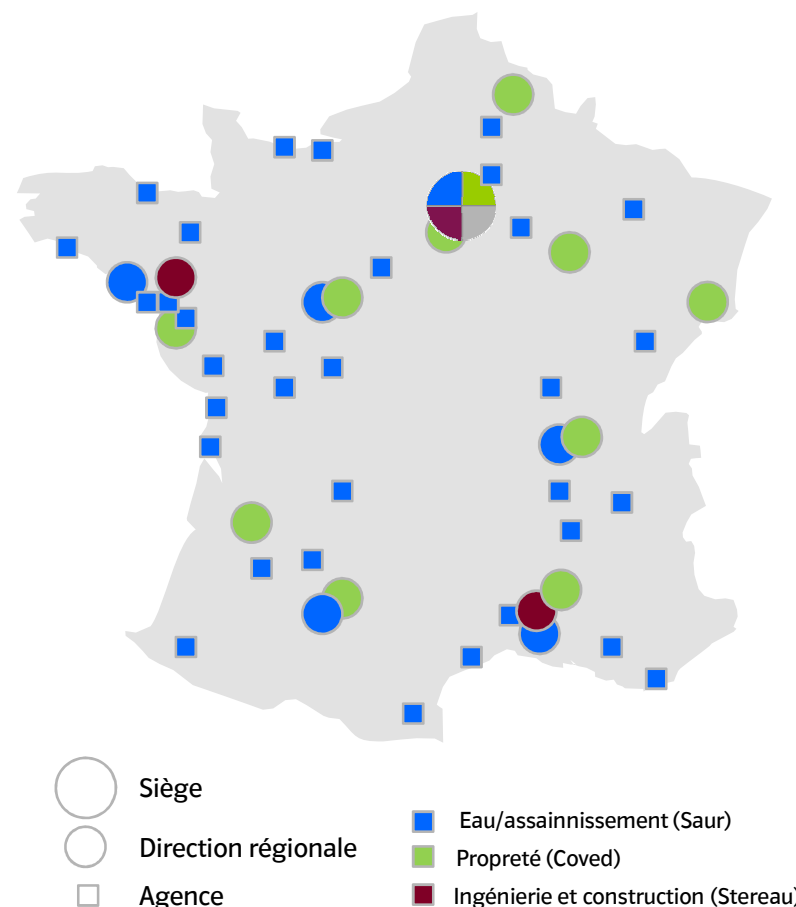


Saur est spécialisé dans les métiers liés au cycle de l'eau : production, traitement, distribution et gestion des services d'eau et d'assainissement, pose et réhabilitation de réseaux ainsi que traitement des sous-produits d'épuration.

Stereau est spécialisée dans la conception, la construction et l'assistance à l'exploitation d'usines de traitement d'eau potable et de stations d'épuration des eaux usées pour le compte de collectivités et de clients industriels.

Coved maîtrise un ensemble de métiers de la chaîne des déchets : collecte des ordures ménagères et des déchets industriels banals, transfert, tri et compostage, enfouissement en centres de stockage de déchets ultimes, propreté urbaine

Présence – Saur est très implantée dans la région Ouest

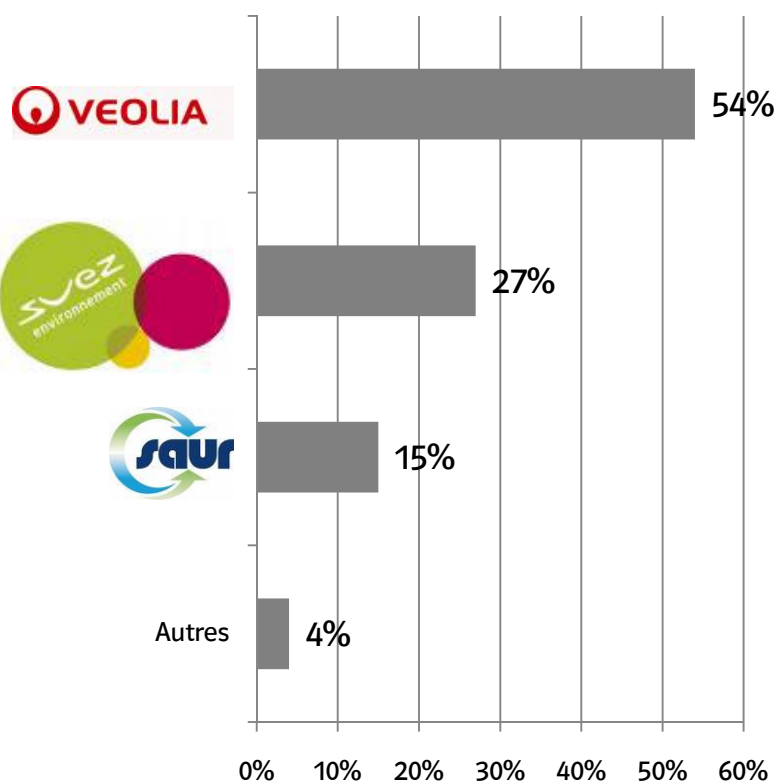


Saur c'est 6,700 communes, 5.5 millions de consommateurs desservis, 3,600 stations d'épuration et d'eau potable exploitées, 200,000 km de réseaux gérés, 700 millions de m3 d'eau potable produits

Positionnement de Saur sur le marché de l'eau / assainissement

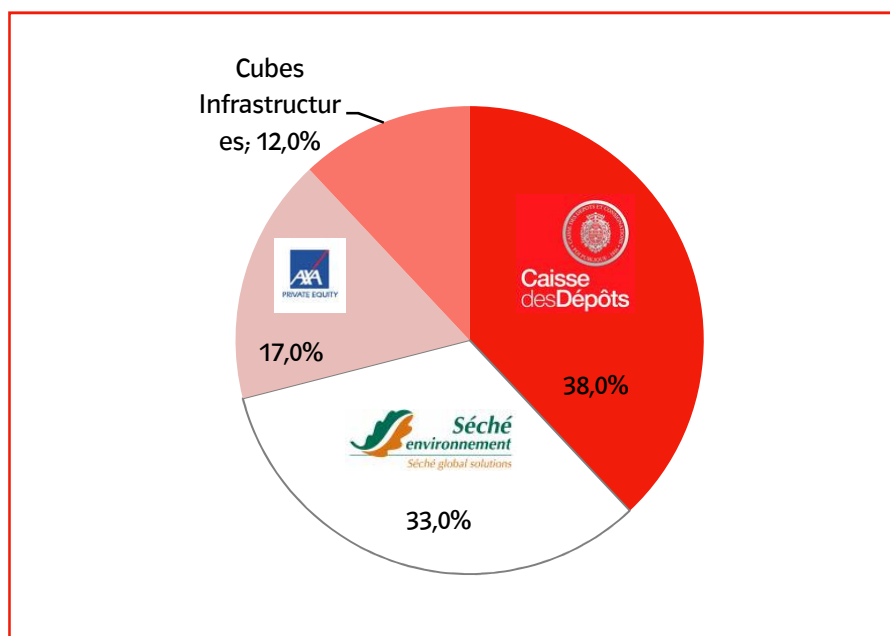
Saur, le troisième acteur du marché

Part de marché des acteurs (%)



- Depuis longtemps, les clients, collectivités locale comme industriels réclament un concurrent bien vivant et dynamique face aux deux géants du secteur
 - au niveau des prix
 - au niveau de l'innovation et de service
- Saur est absente des villes françaises de plus de 50.000 habitants et du marché des industriels (malgré une pré-qualification, Saur a abandonné le marché de l'eau en Ile de France) elle a donc un fort potentiel de développement. A l'étranger, Saur opère Gdansk (Pologne, ~ 450,000 habitants), Mendoza (Argentine) ou Las Palmas (Canaries)
- Saur va se présenter dans les villes où les élus manifestent une volonté de changement et où ils pourront apporter une forte valeur ajoutée
- Le plus gros contrat de la Saur est celui de la ville de Nîmes
- en 2012, des contrats de grandes villes (Bordeaux, Toulouse, Marseille, Lille) arrivent à expiration. Saur va être présent dans la compétition

Actionnariat



- Selon l'accord scellé avec la CDC en mai 2009, le groupe de déchets Sécché Environnement a la possibilité de porter sa part dans SAUR à 51% d'ici 2012 (pour 130 M€) voire 100% d'ici 2018
- La CdC et AXA PE ont déjà vendu respectivement 9% et 3% de Saur à Cubes Infrastructures, un fond d'investissement, via la banque Natixis
- Via la prise de contrôle par Sécché Environnement, Joël Séché (président de Sécché environnement) entend exploiter les synergies entre les deux entités et renforcer ainsi la position de challenger du nouvel ensemble.

Management Board



Joël SÉCHÉ
Président Exécutif



Olivier BROUSSE
Président - Directeur Général de Coved et Directeur Général de Saur



Michel CARLE
*DGR Centre-Ouest E&A
et Directeur TP Canalisations*



Anne de BAGNEUX
DGR Ouest



Caroline CATOIRE
Directrice financière



Michèle GRANJON LEGENDRE
Directrice juridique



Valérie DECAUX
Directrice des Ressources Humaines



Roland MORICHON
DGR Sud-Ouest E&A et Directeur E&A



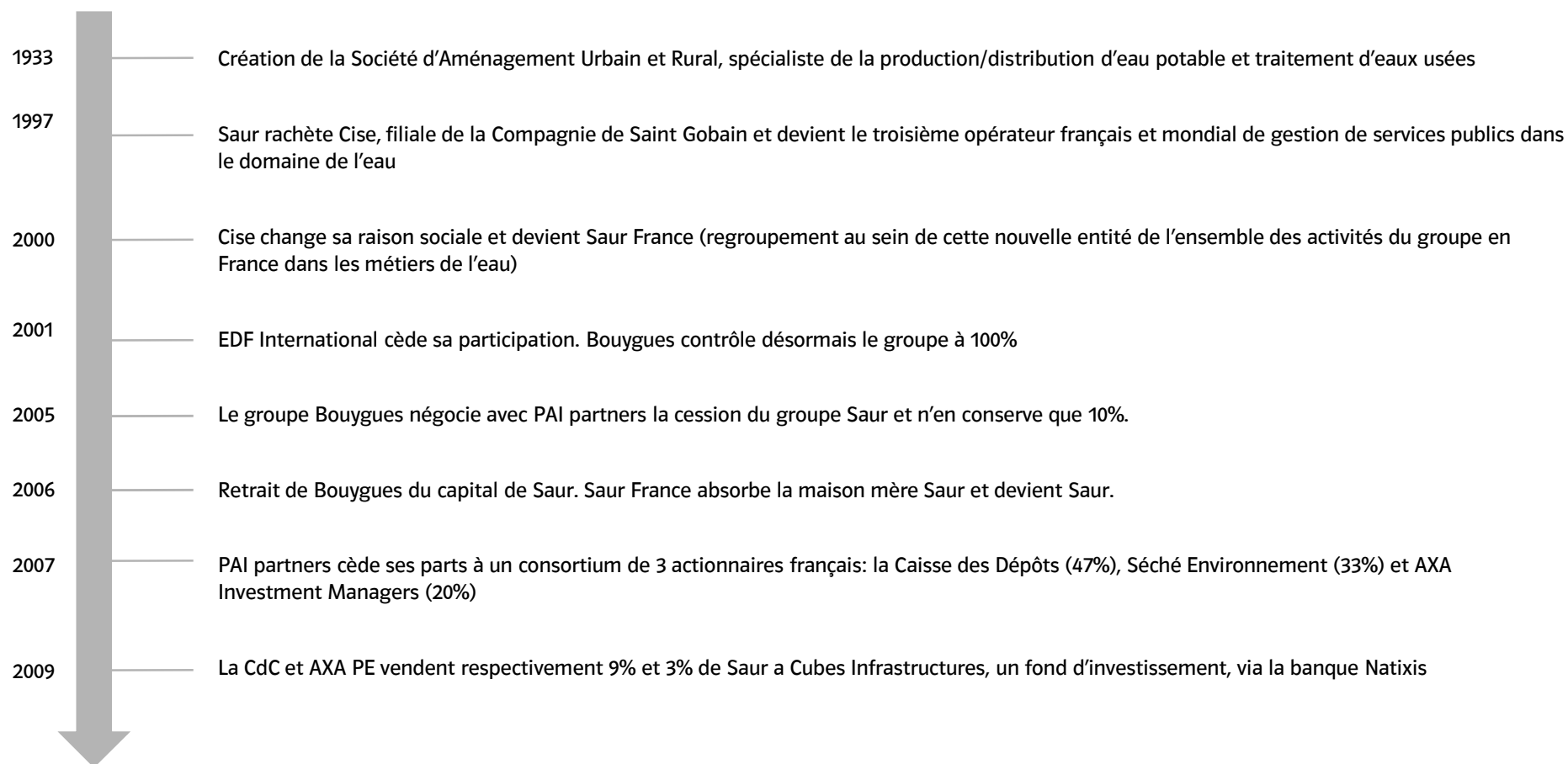
Jacques TESSIER
*Président de Stereau et
Directeur Bureaux Etudes*

Chiffres clés

	2007	2008	Variation
Chiffre d'Affaire	1472.1	1536.9	+ 4.4%
- CA Eau - Ingénierie	1162.7	1223.7	+ 5.2%
- CA propreté	309.3	313.2	+ 1.3%
EBE	161.8	166.7	+ 3.1%
- EBE Eau	126.8	129.8	+ 2.4%
- EBE Propreté	35	36.9	+5.5%
Résultat opérationnel courant	69.8	70	+0.3%
- Résultat opérationnel courant : Eau	64.1	60.7	-5.4%
- Résultat opérationnel courant : Propreté	5.6	9.3	64.8%
Résultat net part du groupe	(70.6)	(26.7)	+62.2%

- 80% du chiffre d'affaire de Saur provient de l'activité Eau / Ingénierie. Saur se concentre surtout sur cette activité, le CA étant en hausse de 5.2% sur 2007/2008 (contre +1.3% pour l'activité propreté)
- L'eau est une activité plus rentable que la propreté : ce pôle contribue à 87% du Résultat opérationnel courant du groupe
- Malgré un redressement spectaculaire (+62%), le résultat net reste négatif en 2008 pour atteindre - 27 millions d'euros
- La direction de Saur vise un EBE en progression deux fois plus rapide que le CA d'ici 2010 (croissance de 8%)
- L'optimisation des achats et de l'organisation lancée récemment va être renforcée et accélérée

Histoire du groupe



Activité 2008



Coved : Turbines de production d'électricité à partir du biogaz ISDND de Montauty (Tarn) - Mars



Stéreau : Achèvement des travaux de la station d'épuration de Flaine (Haute-Savoie) - Décembre



Saur : Signature du contrat de délégation du service de l'eau potable des 36 communes du syndicat intercommunal de la région Rhône-Aygue-Ouvèze (Vaucluse-Drôme) - Mai

Saur, une entreprise responsable

Un engagement Réaffirmé au pacte Mondial de l'ONU

Saur s'attache à prendre des mesures pour modifier son fonctionnement, de façon à intégrer le pacte mondial et ses principes à sa stratégie, à sa culture et à ses activités quotidiennes

Nouvelle politique D'achats

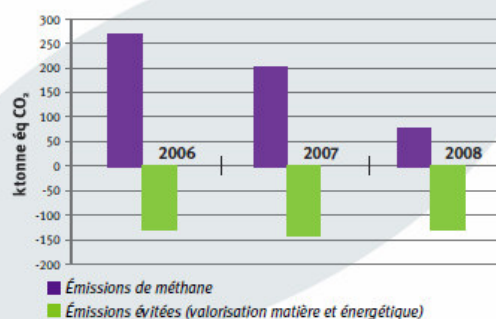
Le groupe SAUR développe une politique d'achat d'énergie verte : environ 5% de la consommation électrique des sites de traitement d'eau exploités par SAUR s'intègrent dans le contrat « Equilibre » qui garantit la fourniture d'électricité produite à partir de sources renouvelables.

Maîtrise des gaz À effet de serre

Pour suivre les émissions de gaz à effet de serre générées par ses activités, SAUR a adapté la méthode Bilan Carbone de l'Ademe à ses métiers. En 2008, cet outil a été utilisé pour évaluer l'empreinte carbone des procédés développés et exploités par le groupe

Les résultats de la démarche "Low carbon"

Évolution des émissions de gaz à effet de serre



Saur, via Coved, se lance dans la production d'énergie



Unité de valorisation énergétique du biogaz à Roussas (Drôme)

Les installations de stockage émettent naturellement du biogaz au cours de la fermentation des déchets. Ce biogaz contient du méthane, gaz hautement énergétique qui, une fois capté, peut être valorisé pour produire de l'énergie renouvelable sous forme d'électricité ou de chaleur. Avec cinq sites autorisés et équipés en 2008 d'une unité de valorisation énergétique du biogaz, Coved s'est doté d'une puissance de production totale de 3,6 MW électrique et 1,5 MW thermique. L'impulsion est donnée.

Contact



SAUR

Atlantis

1 avenue Eugène Freyssinet

78280 Guyancourt

Tel : 01.30.60.84.00

Fax : 01.30.60.27.89

e-on | France

BACK-UP

LE FIGARO

Un groupe allemand entre sur le marché français de l'eau

Feryel GADHOUM
472 mots
29 mai 2007
Le Figaro
FIGARO
23 23
Français
(c) Copyright 2007 Le Figaro.

C'EST fait. RWE en a rêvé, Gelsenwasser l'a fait. Selon nos informations, la société publique allemande spécialisée dans la gestion de l'eau et de l'énergie, détenue à égalité par les Stadtwerke de Bochum et de Dortmund, vient, en toute discrétion, de prendre une participation significative dans la Nantaise des eaux. Basée à Sainte-Luce-sur-Loire, cette petite entreprise familiale d'ingéniering et de services a réalisé en 2005 12,36 millions d'euros de chiffre d'affaires et emploie un peu plus de 200 personnes.

Gelsenwasser fait ainsi ses premiers pas sur le marché très fermé de l'eau en France. Interrogé par téléphone, Jean-Christian Bouttier, PDG de la Nantaise, a « catégoriquement » démenti cette information, ajoutant que « pour l'instant, rien n'est fait ». Pourtant dans une lettre adressée à la mairie d'Abbeville, et datée du 11 mai 2007, la direction commerciale de la société se vante de « bénéficier depuis quelques jours du professionnalisme et de l'expérience d'un grand groupe européen (...) qui a réalisé en 2005 un chiffre d'affaires de plus de 1,2 milliard d'euros et emploie plus de 4 200 personnes ». En d'autres termes, Gelsenwasser.

Depuis des années, des opérateurs étrangers souhaitent entrer sur le marché français de l'eau. Sans succès. Les gouvernements qui se sont succédé et les élus locaux s'y sont toujours opposés. Le secteur de l'eau est en effet considéré comme hautement sensible dans l'Hexagone. C'est grâce à cela que Veolia Environnement et Suez, les deux mastodontes du secteur en France et dans le monde, ont pu échapper aux assauts de RWE, Iberdrola ou très récemment encore Enel.

Un partenaire pour croître

La Nantaise des eaux n'a pas fait l'objet de tant de sollicitude de la part des élus avec lesquels elle est en contrat. L'offre de Gelsenwasser était surtout désirée par le management de la Nantaise. C'est en effet Jean-Christian Bouttier, ex-cadre de Suez - auprès de qui il avait repris une activité embryonnaire de traitement de l'eau en 1999 - qui a choisi ce partenariat franco-allemand. Trop à l'étroit dans sa région, il « veut grandir ». Le patron de la Nantaise a besoin de l'appui d'un partenaire de poids pour se battre face à Veolia (40 % du marché de l'eau en France), Suez (22 %) et **Saur** (10 %). Avec Gelsenwasser, et ses positions en Allemagne, en Turquie, au Kosovo et ses projets en Algérie, c'est désormais chose faite.

Ironie de l'histoire, mi-2003, Veolia et Suez ont été candidats au rachat de Gelsenwasser mis en vente par l'électricien E.ON après sa fusion avec Ruhrgas. En vain.



Business-Industrie
eauBalise; La Saur se lance à la conquête

Marie-Caroline Lopez
408 mots
11 décembre 2008
La Tribune
TRDS
Français

(c) 2008 La Tribune. Not to be redisseminated except as permitted by your subscriber agreement.

Dans les quatre ans à venir, la plupart des contrats de services d'eau des grandes villes françaises arrivent à échéance, pour la première fois depuis vingt ans. « C'est une opportunité exceptionnelle », se réjouit Olivier Brousse, directeur général de la **Saur**. Aujourd'hui, le Syndicat des eaux d'Ile-de-France (Sedif) donne le coup d'envoi. Donneur d'ordres d'un des plus gros contrats européens, confié à Veolia depuis 1962 pour un chiffre d'affaires annuel de 371 millions d'euros, les 144 représentants des communes du Sedif vont décider s'ils continuent à confier ce contrat à un opérateur privé ou s'ils en reprennent la gestion directe (en régie). Cette deuxième option est peu probable compte tenu du rapport de force politique au sein du Sedif, présidé par André Santini.

En revanche, la pression monte en faveur d'un « allotissement » du contrat qui permettrait l'entrée d'opérateurs de taille plus modeste que les deux géants Veolia et Suez Environnement, qui détiennent respectivement 40 % et 20 % du marché français. se différencier La **Saur**, avec 8 % environ de part de marché, tente depuis longtemps de s'immiscer dans ce duo. L'ancienne filiale de Bouygues est depuis le printemps dernier contrôlée par Séché Environnement, aux côtés d'investisseurs institutionnels, après un intermède dans les mains du fonds PAI. « Après deux ans de gestion centrée sur le court terme, la **Saur** a de nouveau les moyens d'investir pour se différencier par l'innovation technologique, la qualité de service et de meilleures conditions économiques », déclare Olivier Brousse, ancien directeur adjoint de Veolia Transport, aux commandes de la **Saur** depuis six mois. « Si la **Saur** pouvait se montrer agressive sur les prix ces deux dernières années sur certains petits et moyens contrats, on ne les a pas vus jusqu'à présent approcher les grandes villes, où près de dix ans sont nécessaires pour construire une relation », confirme un cadre d'un ou deux autres opérateurs. Pour autant, la **Saur**, dont le plus grand contrat français est Nîmes, reste prudente. « Nous allons nous présenter dans les villes où les élus manifestent une volonté de changement et où nous pouvons apporter une valeur ajoutée. » En attendant, la **Saur** va, enfin, se doter d'un directeur commercial. n++BSD ++SupprimerBalise NePas supprimer n signature++BSF ++

Les Echos

Le Quotidien de l'Economie

services

Dessalement : la SAUR à l'assaut du marché d'Afrique du Nord

GILLES SENGES; DE NOTRE CORRESPONDANT À MADRID.

344 mots

21 juillet 2008

Les Echos

ECHOS

21

20218

Français

All rights reserved - Les Echos 2008 Visitez le site web: lesechos.fr pour plus d'informations.

Forte de son expérience développée ces quinze dernières années aux commandes d'Emalsa, une société canarienne dont elle détient 33 % des parts aux côtés du groupe de construction Sacyr (33 %) et de la municipalité de Las Palmas (34 %) dans le cadre d'une concession de cinquante ans, la **SAUR** s'apprête à exporter en Afrique du Nord son savoir-faire en matière d'unités de dessalement d'eau de mer. Avant de s'intéresser aux îles du Cap vert, l'entreprise vise en premier lieu le Maroc et la Mauritanie, qui ont, dans leurs cartons, une dizaine de projets clefs en main. L'investissement moyen évolue entre 50 et 70 millions d'euros. « Il y a dans cette région une dynamique extraordinaire », assure Gérard Thierry, le directeur général d'Emalsa.

Assurant les besoins en eau de 90 % des habitants de Las Palmas et de ses environs (400.000 personnes), la société a créé dans ce but une division internationale, tête de pont du groupe français. Dans son offensive, Emalsa, qui affiche un chiffre d'affaires annuel de 55 millions d'euros, bénéficiera du carnet d'adresses de son président, Jeronimo Saavedra. Maire socialiste de la capitale de l'île de la Grande Canarie, il a joué par le passé le « Monsieur bons-offices » avec les Marocains et les Mauritaniens dans le cadre du conflit du Sahara occidental. Les projets d'unités de dessalement des deux pays pourront être financés par des fonds européens et l'agence espagnole de coopération.

Après avoir cédé, l'an dernier, sa participation de 33 % dans Aguas de Valencia au groupe Suez pour un total de 135 millions d'euros, la **SAUR** compte deux autres entités en Espagne. Gestagua, basé à Madrid, assure la gestion de l'eau d'une soixantaine d'agglomérations dans tout le pays. Installé à Barcelone, Idagua est pour sa part une firme d'ingénierie de services aux entreprises, spécialisée dans le traitement des eaux.