



[2010]
AREVA Company Profile

Update : February 2010

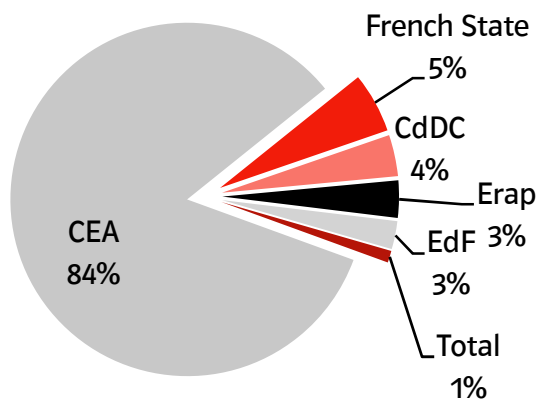
Lucille Zylberblat

Solutions for nuclear power generation and electricity transport

Business overview

- World energy expert, offers its customers technological solutions for highly reliable nuclear power generation
- Merger of Framatome and Cogema in 2001
- The group is the global leader in nuclear power

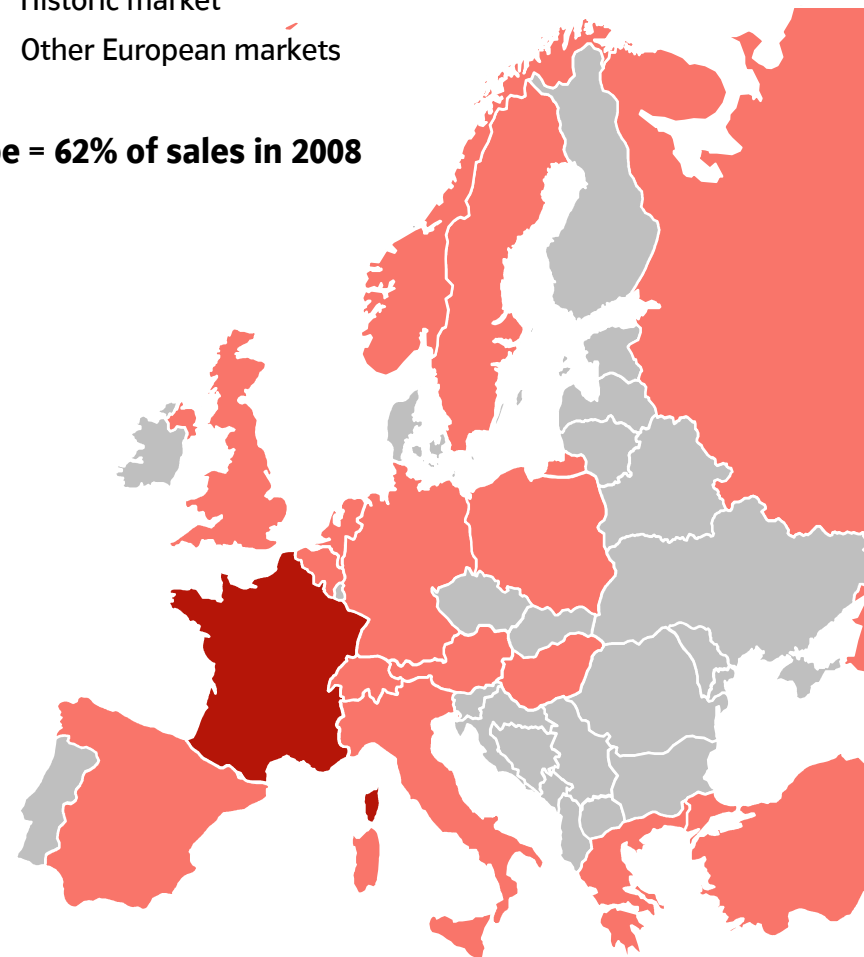
Shareholding structure



Presence

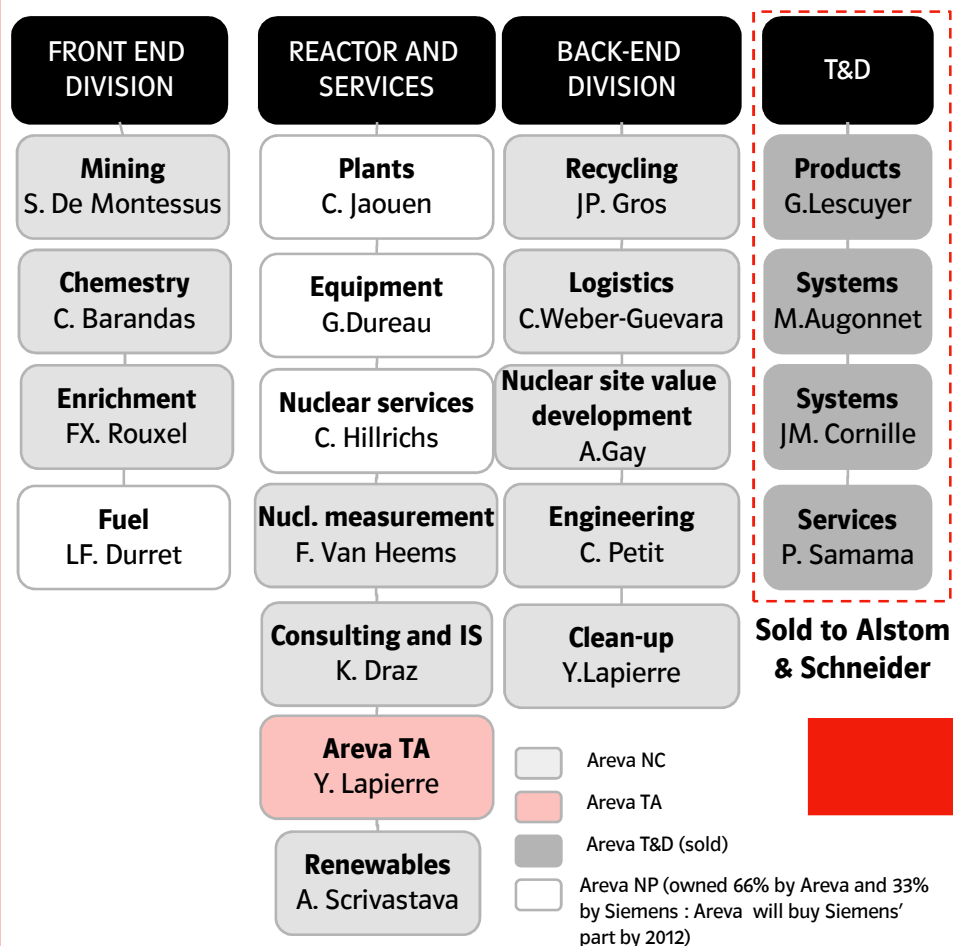
- Historic market
- Other European markets

Europe = 62% of sales in 2008

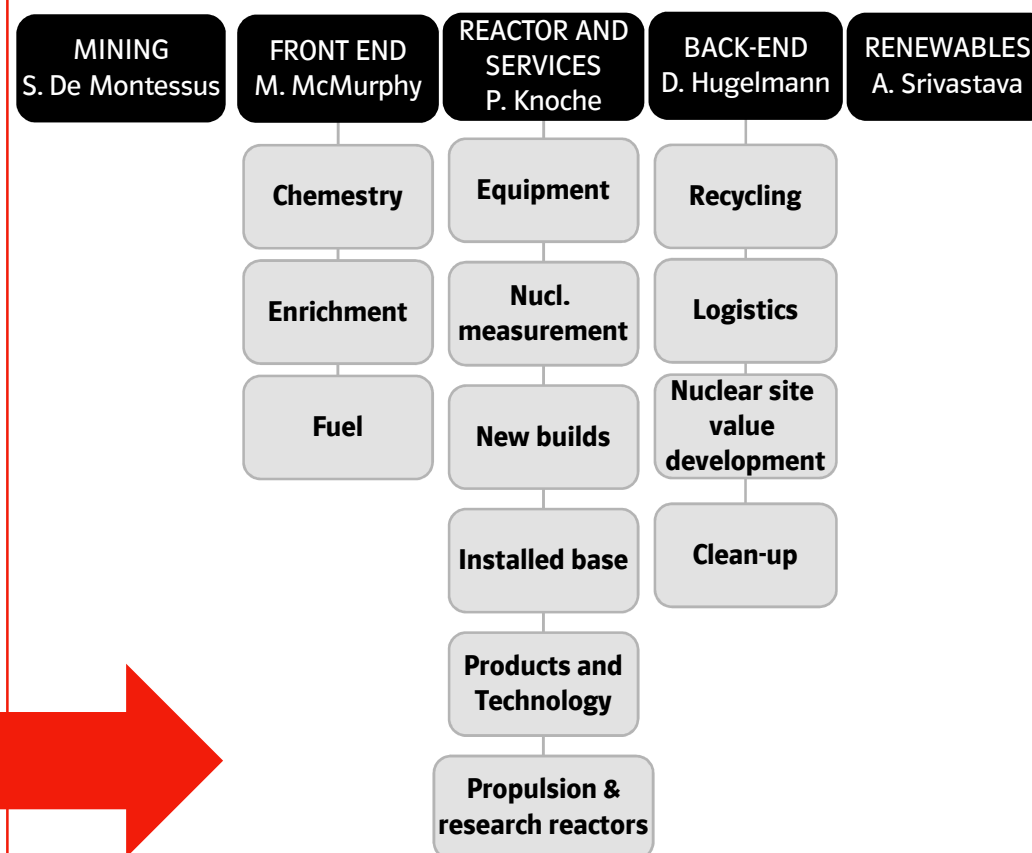


Areva changed its organization in early 2010 to strengthen synergies between group's professions

Internal organization as of December 08 - 4 divisions



Internal organization as of January 10 - 6 business groups



Management

Executive board = directoire



Anne Lauvergeon
CEO



Luc Oursel
Executive Officer in charge of nuclear operations and member of the Executive Board



Gérard Arbola
Member of the Executive Board, Chief Operating Officer



Didier Benedetti
Executive Officer in charge of process optimization and member of the Executive Board

Executive committee



Anne Lauvergeon
CEO



Gérard Arbola
COO



Luc Oursel
Executive officer in charge of nuclear operations



Didier Benedetti
Executive Officer in charge of process optimization and member of the Executive Board



Philippe Viviven
Senior Executive Vice President, Human Resources



Alain-Pierre Raynaud
Chief Financial Officer



Denis Hugelmann
Back End Business Group Senior Executive Vice President



Philippe Knoche,
Reactors & Services Business Group Senior Executive Vice President



Michael McMurphy,
Front End Business Group Senior Executive Vice President



Sébastien de Montessus,
Mining Business Group Senior Executive Vice President



Anil Srivastava
Renewable Energies Business Group Senior Executive Vice President

The first 6 months of 2009 have been tough for Areva despite an increase in turnover

Eur million	June 30, 2009	June 30, 2008	Evolution %
Revenue	6,522	6,168	6%
Cost of sales	(5,674)	(4,905)	16%
Gross margin	889	1,281	-31%
Operating income	16	539	-97%
Net income	161	760	-79%

B€	2007	2008	2009
Revenues	11.9	13.2	14.0
- nuclear	7.6	8.2	8.5
- T&D	4.3	5	5.5
EBITDA	1.3	1.2	
Net income	0.74	0.59	
Capex	2.9	1.76	
Employees (#)		75,414	

- All kinds of sales expenses have increased :
- R&D : + 21%
- Marketing : + 11%
- General and Administrative expenses : + 4 %

... That is why the group launched a cost reduction program of EUR 600 million

**Purchasing performance
~ EUR 500 Million**

- **Development of supplier selection panels**
- **Globalization of negotiations**
- **Scope : recurring purchases, capital spending, project procurement**

**Control of overhead
~ EUR 100 Million**

- **Reduction of travel expenses and subcontractor costs**
- **Freeze on hiring for the group's support functions**
- **Greater selectivity in marketing expenses**

Achievements as of June 30, 2009 are in line with guidance for the year

The group is developing two main markets

Renewable energies



1 Beliefs in Renewable Energies

The group intends to become a leader in renewable energies, which have a real role to play in the energy mix of tomorrow.

Renewable energies strategy by 2020

In Renewable Energies, AREVA's goal is to expand its offering and strengthen its presence on three target markets: wind power, biomass and hydrogen energy.

- 1 **In wind power**, AREVA sold its 29.9% stake in REpower to Suzlon in June 2008.
AREVA chose to develop its business in the offshore wind market *via* the German company Multibrid, acquired in September 2007, a key player in the manufacturing of high output offshore wind turbines (5 MW). The group also acquired PN Rotors, a company that specializes in high performance rotor blades for offshore wind turbines
- 2 **In hydrogen**, AREVA's subsidiary Hélium will industrialize the manufacturing of stationary generators.
- 3 **In biomass**, the group strengthened its position with the acquisition of Koblitz in January 2008. Koblitz is the Brazilian leader in the design and manufacturing of biomass power plants fueled with *bagasse*. Moreover, the group signed a partnership with Astonfield.

Nuclear



Basics of nuclear power

1 Beliefs in Nuclear

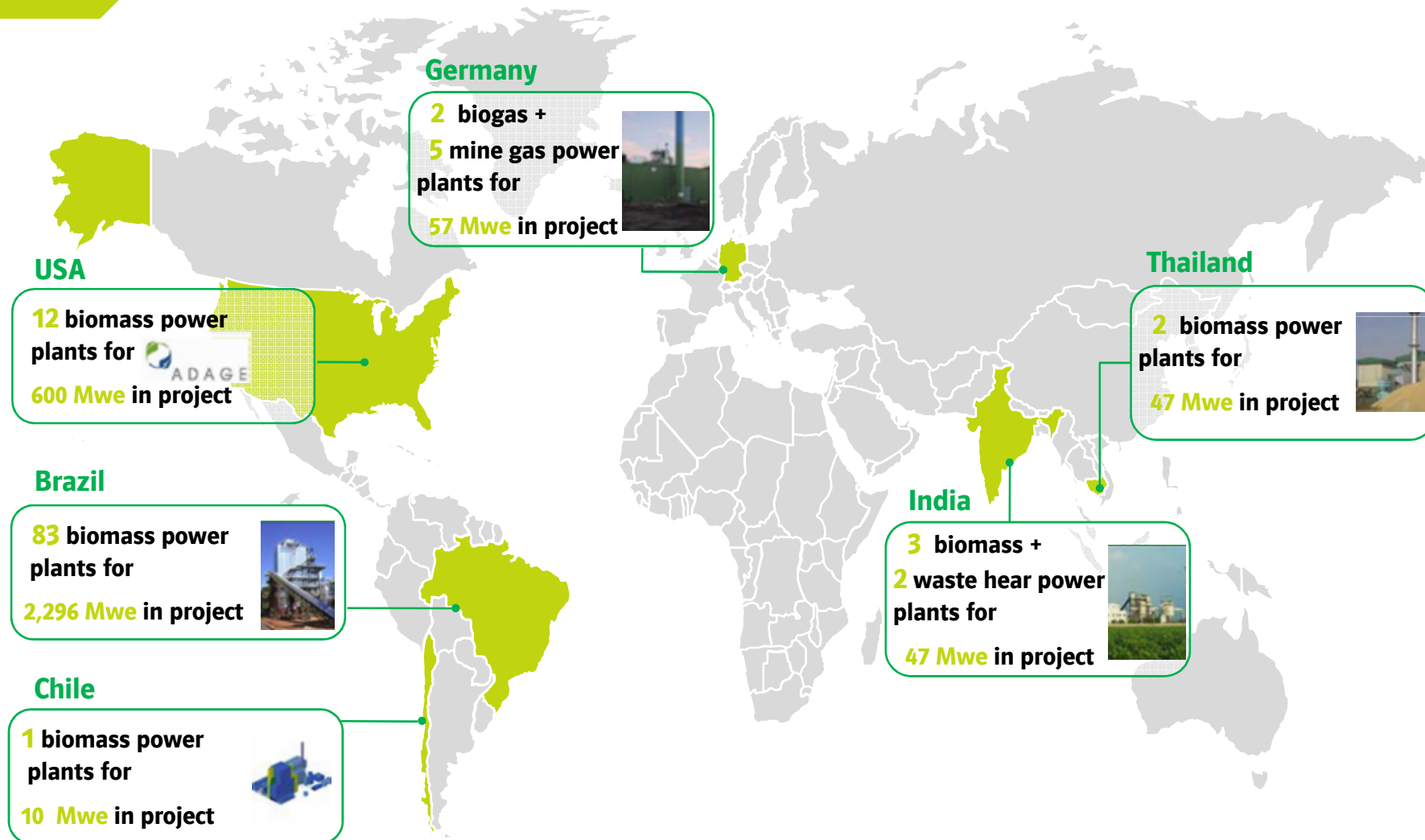
The AREVA group intends to be a major player in the nuclear revival while continuing to grow profitably.

Nuclear strategy by 2020

- 1 Secure the fuel cycle supply chain to protect its existing and future customers in light of the growing number of reactors and supply pressures for natural uranium and enrichment services. First, AREVA must expand mineral reserves and increase production
- 2 Its objective is to build one third of new nuclear capacity in accessible markets. The group will focus on markets where it can leverage the synergies of the integrated offering while capitalizing on its existing reactor designs to achieve economies of scale
- 3 Sustainable development in nuclear power requires technologically mature, long-term solutions for used fuel management. AREVA is far ahead of the competition, having developed advanced technologies to recycle 96% of the materials contained in used fuel into fresh fuel. The US and Chinese markets are AREVA's next potential areas for growth.

Renewables

98 power plants under operation or construction for 2,430 MWe (total installed capacity)



Nuclear

Areva is an integrated player that can offer turn-key solutions

 JV or existing contract
 Discussion or negotiation in progress



Uranium



Enrichment



Fuel



New builds



Reactors and services



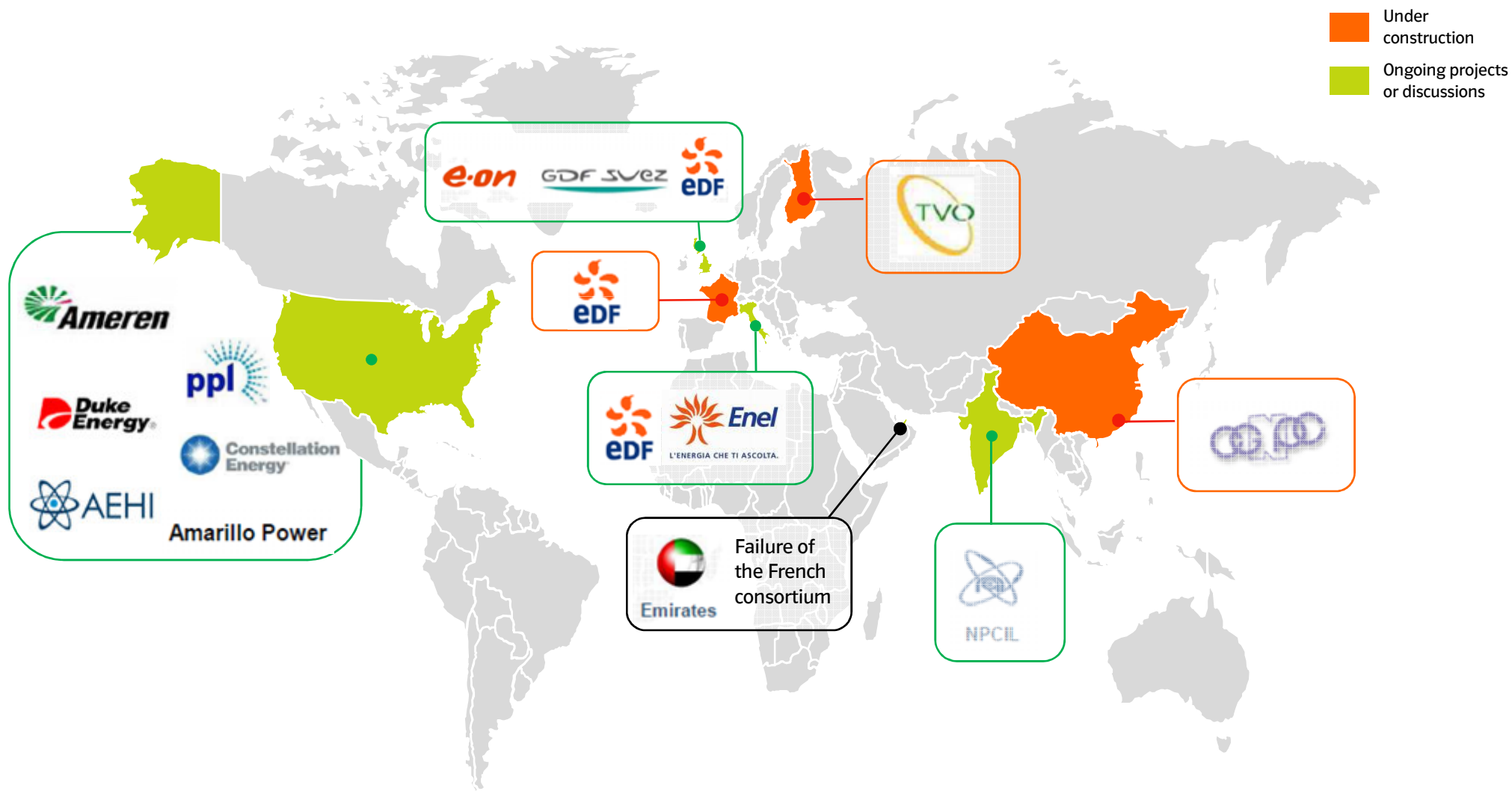
Back-end



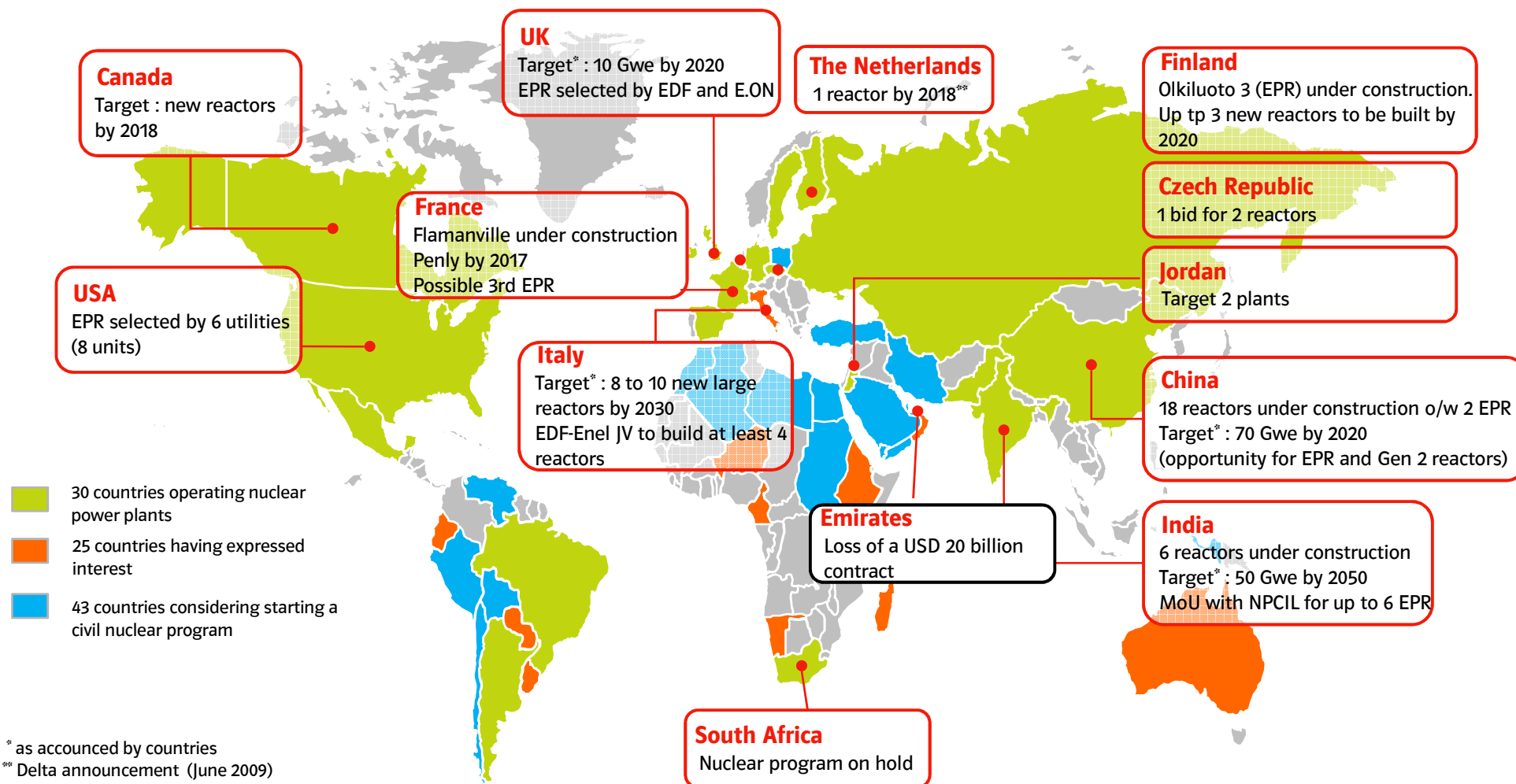
Renewables



Areva has several undergoing plans for EPR ...



... and targets one third of the accessible new build market ...



* as accounted by countries

** Delta announcement (June 2009)

Source : document of reference Areva 2008, press research

Market Research_ Jan10/ 11

But after the failure of Abu Dhabi, Areva and France in general might have to change its export strategy

Build 4 new Nuclear plants in Abu Dhabi



EPR
1650 MW



APR 1400
1400 MW



na

▪ **Price**

- EPR is 30% to 50% more expensive than Kepco's offer
- €/€ change is not in favor of EUR-based countries

▪ **Bad reputation of EPR**

- The Finn EPR suffers from a 3-year delay
- French, British, Finn question EPR security (contrôle commande)
- The French consortium would not have been able to deliver the plant for 2017

▪ **Overcapacity offer**

- 1,650 MW is too much for a small country like the UAE
- A 1,400 MW reactor suited Emirati's needs more

▪ **Bad coordination between members**

- players were not implicated on the same level
- role share was long
- members multiplied contacts with Emiratis whereas Kepco was the only contact and the Korean consortium's

▪ **Arrangement of the French consortium**

- **Lack of privileged relations between France and the UAE** (South Korea is Abu Dhabi's main trade partner)

More adaptation is needed in terms of price and power

Areva is developing a mid-sized reactor along with GDF-Suez

GDF Suez et Areva préparent un accord de coopération dans le nucléaire GDF Suez et Areva préparent un accord de coopération dans le nucléaire

Le groupe d'énergie GDF Suez et le groupe nucléaire public Areva préparent un accord de coopération dans le domaine du nucléaire. Un accord pourrait être annoncé début mars. Il porterait sur la recherche et le développement du réacteur nucléaire de 3ème génération Atmea, sur la formation d'ingénieurs du nucléaire, et sur l'utilisation de l'énergie nucléaire pour faire fonctionner des usines de dessalement d'eau de mer.

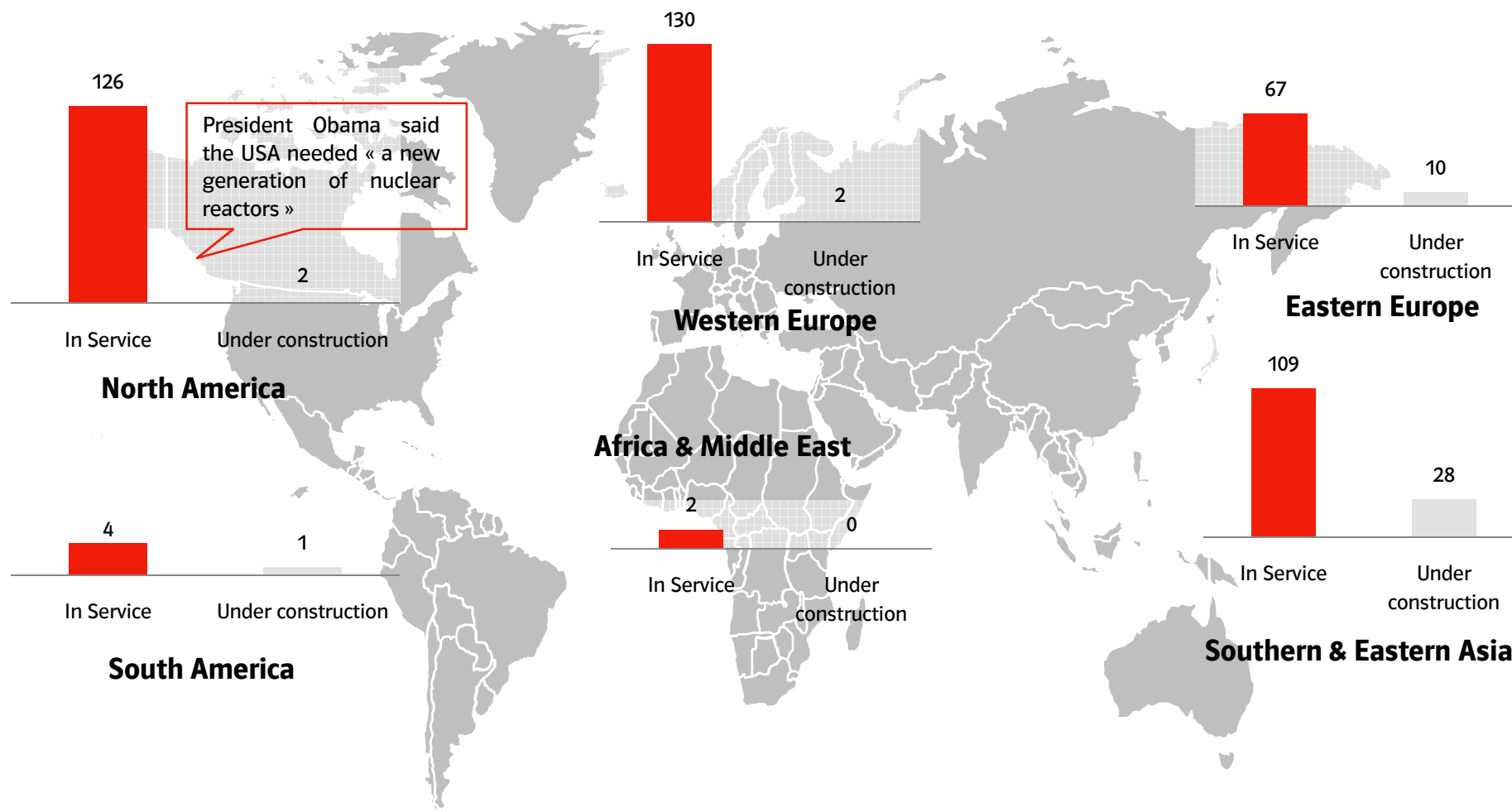
Aux termes de cet accord, GDF Suez, qui exploite 7 réacteurs en Belgique via sa filiale Electrabel, participerait au développement de l'Atmea, un réacteur de troisième génération, moins puissant que l'EPR (1100 mégawatts contre 1600 MW pour l'EPR). Areva conçoit l'Atmea avec le géant japonais de l'industrie lourde Mitsubishi Heavy Industries.

Ce partenariat permettrait en outre à GDF Suez de proposer, en partenariat avec sa filiale Suez Environnement, des usines de dessalement d'eau de mer fonctionnant à l'énergie nucléaire dans des pays comme la Jordanie ou le Chili. L'accord vise en outre pour GDF Suez à se placer en candidat incontournable à la construction d'un nouveau réacteur nucléaire en France, après les EPR de Flamanville (Manche) et de Penly (Seine-Maritime) attribués à EDF. GDF Suez tente depuis quelques années de s'imposer dans le nucléaire civil, en France, comme à l'étranger. L'ancien Gaz de France veut exploiter 3 à 4 réacteurs nucléaires de 3ème génération dans le monde d'ici à 2020.

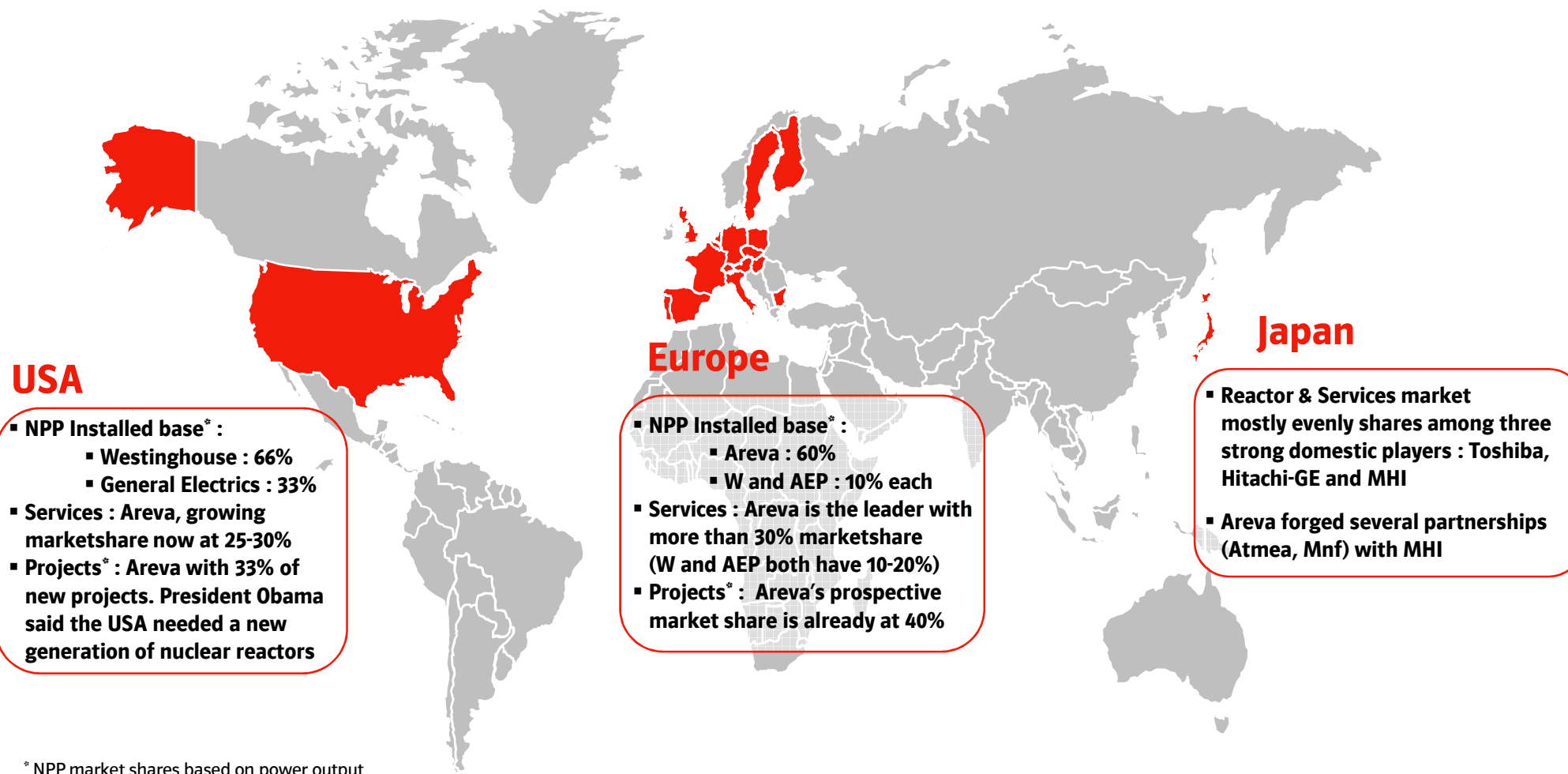
L'annonce de ce partenariat entre Areva et GDF Suez intervient au moment où le gouvernement français entend remettre à plat l'organisation de la filière nucléaire française, très divisée entre EDF, GDF Suez et Areva.

Le bulletin quotidien, 28/01/2010

Most of the nuclear renewal will come from Asia



But Areva strong positions are mainly in Europe and will have to make efforts to enter this zone



* NPP market shares based on power output

Source : Areva

Market Research_ Jan10/ 15

Main Current and future partnerships in the Nuclear industry



Areva and Suez seal an agreement by which Suez acquires a 5% share in SET, the company in charge of the Georges Besse II enrichment plant



In Finland, the AREVA-Siemens consortium continued construction of the EPR™ reactor. This is the largest industrial project ever carried out in Northern Europe. Discussions continue with Finnish utilities TVO and Fortum and the Fennovoima consortium of large power users concerning the possibility of building a sixth nuclear power plant.



At Flamanville, construction of the first EPR™ reactor for EDF continued. AREVA is supplying the reactor's nuclear steam supply system. EDF and GDF-SUEZ will participate in the construction of a second EPR™ reactor in France, as announced by President Sarkozy.



Bulgaria is getting ready to build the Belene power plant, where construction could begin in 2013 or 2014. ASE signed a contract with the Siemens-AREVA consortium for the instrumentation and control systems. RWE signed an agreement to establish a project development company, which will be 51% owned by NEK power company.



In November 2007, AREVA confirmed its strong position on the Chinese market when the group signed a historic partnership with its customer CGNPC (China Guangdong Nuclear Power Corporation) for the construction of two nuclear islands for the next generation EPR™ reactor at the Taishan site and their fuel supply for a 15-year period, as well as a contract to purchase uranium to be mined by UraMin Inc., a company held by AREVA. In October 2008, AREVA and CGNPC demonstrated once again the vitality of their partnership by signing two new agreements, one guaranteeing CGNPC access to more than half of UraMin Inc.'s production and the other related to the development of a joint engineering firm in China



On December 4, AREVA and E.On announced that they had formed a team for joint EPR™ reactor construction in the UK



In early 2008, AREVA signed a partnership agreement with Total and GDF-SUEZ for a nuclear power plant project in the United Arab Emirates.



Areva, Mitsubishi Heavy Industries (MHI), Mitsubishi Material Corporation (MMC) and Mitsubishi Corporation (MC) sign a quadripartite agreement to establish a JV specialized in nuclear fuel in the first half of 2009. The share capital will be distributed as follows : MHI 35%, MMC 30%, Areva 30% and MC %



EDF and AREVA signed major contracts, in terms of duration and amount. The first establishes the terms under which AREVA will treat used fuel from EDF and fabricate MOX fuel during the 2009-2040 period. This contract gives AREVA excellent workload visibility at its La Hague and MELOX plants. Important contracts for the supply of conversion and enrichment services were also signed. GDF-SUEZ acquired a 5% stake in the new Georges- Besse II uranium enrichment plant.



Sweden maintained the option of building new nuclear plants after 2010, and public financing of nuclear research was allowed by law. AREVA will carry out projects to increase capacity and other upgrades. The group won a contract to replace the Ringhals 4 reactor's steam generators in 2011.



Areva and Japan Steel Works (JSW) sign an agreement securing Areva's supply chain for large forgings through 2016 and beyond. Large forgings are vital to nuclear equipment supply. The group also announced the purchase of a 1.3% equity interest in JSW, in agreement with JSW's management

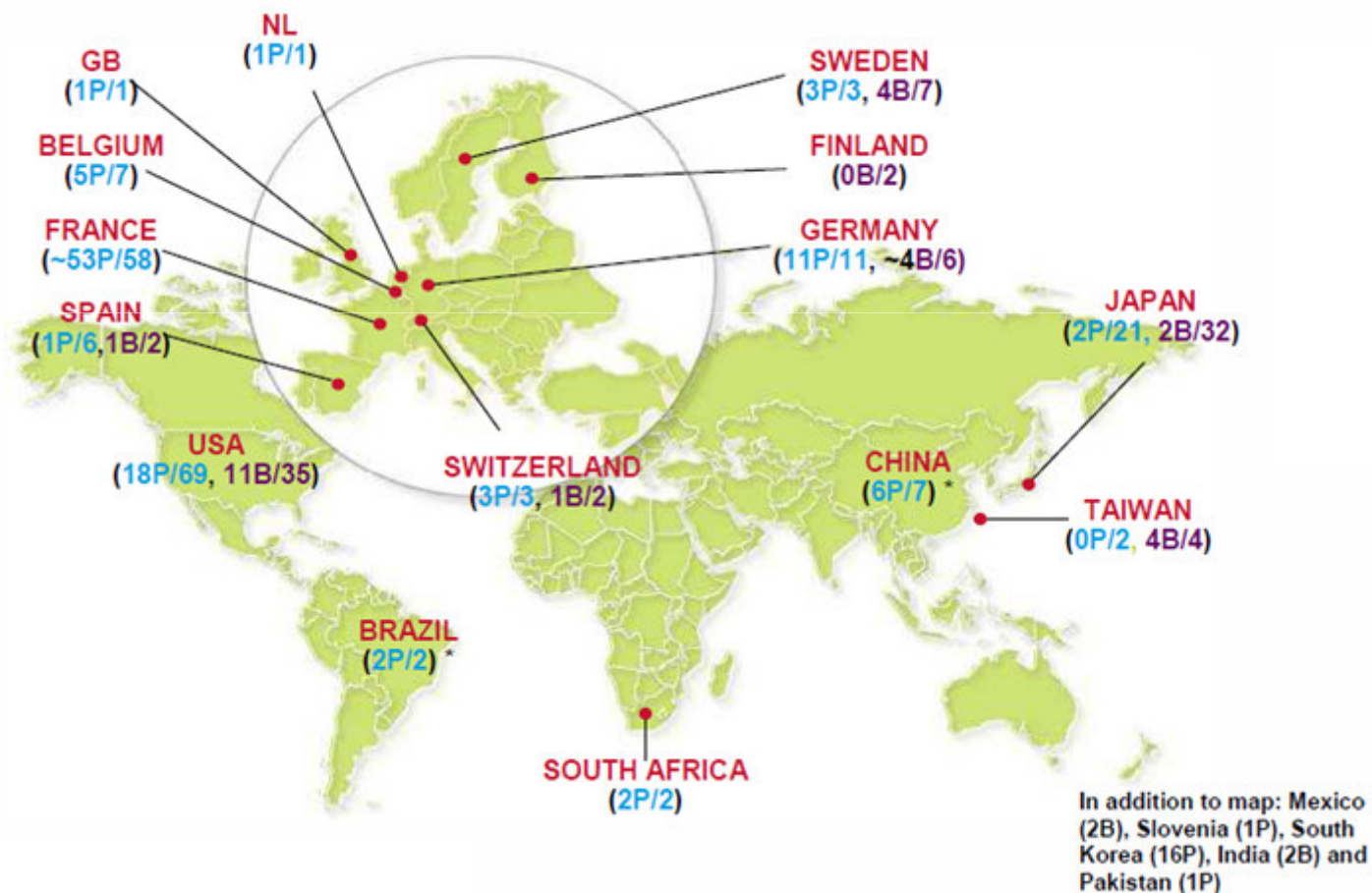


On February 4, 2009 AREVA signed a Memorandum of Understanding with the Indian nuclear reactor constructor, Nuclear Power Corporation of India Limited (NPCIL), for the construction of two EPR™ reactors at the Jaitapur site in India, designed to receive up to six EPR™ reactors ultimately.



Discussions are ongoing with Eletrobras TermoNuclear S.A. in connection with the completion of the Angra 3 nuclear power plant. A contract is expected in 2010.

135 reactors worldwide are fuelled by Areva



- Areva provides fuel for 92% of its reactor installed base
- ... and 21% of its competitors' installed base

Areva lacks of EUR 9 billion by 2012 to finance its development

Sell its Transmission and distribution subsidiary

- Following French State's decision, Areva has been compelled to sell its Transmission and Distribution subsidiary (38% of 2008 turnover and
- A bid to tender has been launched : 3 groups (GE, Alstom/Schneider and Toshiba) have been shortlisted
- Despite a EUR 4.4 billion offer for Toshiba and a 4.1 offer for GE, Alstom/Schneider won the tender for EUR 4.09 billion : T&D will be split in two parts (high and medium voltage)

Sell its strategic stakes

- 25% in Eramet for approx. EUR 1.5 billion
- 11% in ST Microelectronics for approx. EUR 0.6 billion

Opening of capital

- The French state is negotiating with Mitsubishi Heavy Industries (MHI), the sovereign funds of Qatar and Koweil to enter Areva
- They would have a 15% stake (5% each)
- Areva hopes to raise EUR 2 billion
- Total stated the group is not interested in this operation
- Siemens might be a potential partner
 - Siemens sold its stake in Areva NP (34%) in January 2009, following the State's refuse to increase it : Areva will have to buy it back by the end of 2011
 - In his speech about the "Grand emprunt", N. Sarkozy said he wished Siemens and Areva have some plans for the future

e-on | France

Back-Up - Press Review

L'Expansion Après l'échec d'Areva à Abu Dhabi; Le spectre du nucléaire low cost

"On est sonnés." De l'aveu même d'un de ses dirigeants, le Groupe Areva se remet très mal de l'échec d'Abu Dhabi. Battu par le coréen Kepco pour la fourniture de quatre réacteurs nucléaires, l'état-major d'Anne Lauvergeon veut tirer les leçons de sa défaite. Mauvaise volonté d'EDF, coordination difficile et arrogance à la française, dumping des coréens, tout cela est vrai. Mais ce qui ébranle le plus nos nucléocrates, c'est que le choix d'Abu Dhabi remet en cause un principe qu'ils croyaient gravé dans le marbre : celui de la sécurité à tout prix.

En effet, même s'il est considéré comme fiable, le réacteur coréen ne résisterait pas à la chute d'un avion, contrairement à l'EPR d'Areva, qui est équipé d'une double enceinte de béton. Soigneusement mis en avant par Anne Lauvergeon, cet argument fait objectivement sens quand on connaît la situation géopolitique sensible des Emirats.

Le pire, c'est que de tels arbitrages "à l'économie" risquent de se reproduire chez d'autres candidats à l'atome, telles la Jordanie ou la Thaïlande. En fait, un monde nucléaire à deux vitesses est en train d'émerger. Comment l'éviter ? "Il faudrait créer une autorité internationale qui fixerait de vrais standards de sûreté, mais personne n'en veut", déplore André-Claude Lacoste, président de l'Autorité de sûreté nucléaire. Inquiétant, alors que l'on prévoit la construction de 200 réacteurs d'ici à 2030. Et que certaines centrales "douteuses" continuent de fonctionner. C'est le cas des réacteurs russes RMBK de type Tchernobyl, des réacteurs britanniques AGR et des réacteurs argentins.

En préférant le réacteur coréen à l'EPR, Abu Dhabi a-t-il remis en cause le critère de la sécurité maximale, comme l'affirme Areva ?

www.jef.com
Le journal des finances Nucléaire, Areva
L'HEBDOMADAIRE DE LA BOURSE ET DES ACTIONNAIRES

Areva a mis un terme à une année 2009 très chargée. La cession de la filiale de transmission et distribution d'électricité (T&D) à Alstom et Schneider a été signée. Conséquence, le chiffre d'affaires dévoilé cette semaine est présenté avec et sans cette filiale, dont la vente n'est pas finalisée.

Globalement, les recettes du groupe nucléaire ont progressé de 6,4 % sur l'année, à 14 milliards d'euros. Hors T&D, l'augmentation atteint 5,4 %, à 8,5 milliards d'euros. La progression des facturations est venue principalement du pôle de services et de fabrication de réacteurs.

De plus, l'industriel a réorganisé ses branches d'activité pour mettre en avant la cohérence de son positionnement, critiqué l'an passé par le P-DG d'EDF, Henri Proglio. Les relations entre l'électricien et Areva sont tendues, alors qu'une réflexion est menée au niveau de l'Etat français pour unifier la filière nucléaire. L'ancien président d'EDF François Roussely, doit rendre son rapport à ce sujet fin avril.

Areva et GDF Suez discutent déjà pour développer en commun un réacteur de moyenne puissance mais de technologie et de sécurité aussi avancées que le produit phare d'Areva, l'EPR.

Pour le groupe nucléaire, ce projet s'ajoute à de nombreux défis. Après la vente de T&D et la réalisation d'émissions obligataires, Areva doit céder ses participations dans STMicroelectronics et Eramet, et réaliser une augmentation de capital réservée. L'objectif : trouver des financements pour des investissements massifs (plus de 9 milliards d'euros d'ici à 2012). Le groupe espère ainsi être pleinement apte à répondre à la demande croissante de nucléaire.

En 2009, le carnet de commandes des activités nucléaires et renouvelables d'Areva a progressé de 1,8 %, à 43,3 milliards d'euros. Pour 2010, l'équipementier attend une « croissance significative » de ce carnet et de son chiffre d'affaires. Ces annonces ont été bien accueillies.



Areva se réorganise et gonfle son comité exécutif

Le groupe nucléaire passe de quatre à six pôles opérationnels, créant des entités dédiées pour les mines et les énergies renouvelables

Alors que la réflexion sur la filière nucléaire française est en cours, Areva a dévoilé hier une nouvelle organisation. Auparavant structuré en quatre pôles, trois sur le nucléaire (amont, réacteurs, aval) et transmission et distribution (T&D), le groupe s'organise désormais en six pôles opérationnels : mines (auparavant dans l'amont), amont, réacteurs, aval, énergies renouvelables (auparavant dans réacteurs), et T&D, ce dernier jusqu'à la finalisation de sa vente au consortium Alstom-Schneider.

Areva compte ainsi «accroître son avance en tirant le meilleur parti du modèle intégré». Bien que François Fillon ait défendu ce modèle en novembre dernier, il pourrait être remis en cause. François Roussely, chargé du rapport sur la filière nucléaire française pencherait «pour une mise en cause du modèle intégré d'Areva», selon Le Figaro. Et même, ce rapport «constatera l'incapacité d'Areva à assumer son rôle de chef d'orchestre de la filière nucléaire», selon Challenges.

En attendant, Areva compte ainsi renforcer les synergies entre ses différents métiers et crée parallèlement une direction ingénierie et projet, transverse aux activités nucléaires.

Le comité exécutif (Excom) d'Areva passera ainsi de 9 à 12 membres. Le directeur du développement international d'Areva et son directeur industriel quittent l'Excom, tandis qu'entreront les patrons des pôles mines, amont, réacteur, aval et énergies renouvelables. Par ailleurs, Didier Benedetti, ancien directeur général délégué d'Areva NC est nommé directeur général adjoint en charge de l'amélioration des processus, et Luc Oursel, ancien président d'Areva NP est nommé directeur général adjoint en charge des opérations du nucléaire.

Areva veut profiter des déclarations de Barack Obama en faveur du nucléaire

C'est la déclaration qu'Areva attendait désespérément. Dans son discours de l'Union, mercredi soir, le président Obama a clairement évoqué pour la première fois la nécessité de construire « une nouvelle génération de réacteurs nucléaires aux Etats-Unis ». Le groupe, présidé par Anne Lauvergeon, affirme avoir été choisi par 4 électriciens dans le cadre de 6 projets de construction pour son réacteur EPR de troisième génération. Mais le lancement de ces projets dépendait notamment du soutien de l'administration américaine.

Si les commandes sont confirmées, elles donneront du travail à la nouvelle direction ingénierie et projets d'Areva, dont la création a été annoncée hier. Dirigée par Olivier Wantz, elle chapeautera 7.000 personnes qui travailleront sur des projets en amont.

Modèle intégré

La nouvelle organisation d'Areva doit permettre au groupe « d'accroître son avance en tirant parti du modèle intégré ». Ce modèle, qui va des mines aux réacteurs, est remis en question en France par certains, en particulier le patron d'EDF, Henri Proglio.

Le champion français de l'atome a par ailleurs publié hier un chiffre d'affaires annuel en hausse de 5,7 %, à 14 milliards d'euros. Hors la filiale de transmission et de distribution d'électricité, en voie d'être vendue à Alstom et à Schneider, les ventes ont progressé de 4,6 %, à 8,5 milliards. Au 31 décembre, le carnet de commandes des activités stratégiques (nucléaires et renouvelables) atteint 43,3 milliards d'euros, en hausse de 1,8 %.

LE FIGARO

Areva sur le point de se désengager d'Eramet

Après avoir bouclé la vente de sa filiale T & D, le groupe nucléaire travaille à la cession de ses participations dites non stratégiques, décidée dans le cadre de son plan de financement.

INDUSTRIE La cession de la participation d'**Areva** dans le groupe minier **Eramet** serait imminente. Très attendue par les marchés boursiers, cette opération s'inscrit dans le cadre du projet de refinancement d'**Areva**, tel que défini par son conseil de surveillance en juin dernier. **Areva** T & D vendu, son émission obligataire réalisée, il reste notamment au groupe nucléaire à céder les 25,78 % qu'il détient dans **Eramet**. Depuis des mois, un seul acheteur est en négociation, le Fonds stratégique d'investissement (FSI). Il n'empêche, l'opération traîne car les parties peinent à régler deux problèmes de taille.

Le premier concerne le capital. Les statuts d'**Eramet** prévoient en effet que tout actionnaire détenant des actions nominatives bénéficie de droits de vote double au bout de deux ans. Le transfert de la participation d'**Areva** au FSI, priverait le fonds de ces votes doubles. Une situation qu'a déjà connue le FSI après avoir repris la participation de la CDC dans Accor. Dans le cas **Eramet**, le Fonds n'aurait plus « que » 25,78 % des droits de vote, tandis que la famille Duval, qui détient 37 % du capital de l'entreprise, obtiendrait mécaniquement la majorité des droits de vote (54,7 %). Et ce pendant deux ans.

La signature d'un pacte d'actionnaires entre le FSI et les représentants des Duval, définissant clairement les droits des minoritaires et protégeant les intérêts de l'Etat, est jugée incontournable pour l'acheteur. D'autant que les transactions reprennent dans le secteur minier et qu'**Eramet** demeure une cible appétissante pour les géants anglo-saxons et brésiliens.

1,5 milliard d'euros

Le deuxième sujet épineux à résoudre est le prix. **Areva** entend bien ne pas brader ses actifs, même s'il a réalisé une belle opération avec T & D. De son côté, le FSI n'a pas la réputation de signer des chèques en blanc. La belle stabilité de l'action **Eramet** au cours des six derniers mois présente l'avantage d'offrir une base de négociations incontestable, après que le titre a plusieurs fois flambé, emporté par l'envolée des matières premières. Au dernier semestre 2009, le cours s'est stabilisé autour de 218 euros. Ce qui valorise la participation d'**Areva** à près de 1,5 milliard d'euros. Soit 500 millions de mieux qu'à la fin 2008, avec les cours qui ont servi de base à un certain nombre de simulations internes d'**Areva** pour établir son plan de financement. Le vendeur cherchera à obtenir le meilleur prix, en mettant en avant le potentiel de hausse du cours. L'action a d'ailleurs clôturé à près de 260 euros à la Bourse de Paris, portée d'avantage par les spéculateurs que par les cours du nickel, englués dans la zone de 18 000 dollars la tonne depuis plusieurs mois. De son côté, le FSI aura beau jeu de faire valoir que sa participation, n'ayant pas vocation à être cédée, doit faire l'objet d'une valorisation ad hoc.



La France doit revoir sa stratégie nucléaire à l'export (1/2)

PARIS, 6 janvier (Reuters) - La France, qui a perdu un contrat phare aux Emirats arabes unis, doit réviser sa stratégie d'exportation dans le nucléaire en adaptant son offre technologique aux besoins locaux de sa clientèle, estiment des analystes.

Les groupes français du secteur devraient notamment réserver l'EPR - le réacteur nucléaire de nouvelle génération d'Areva - aux pays riches, très soucieux d'améliorer la sécurité pour des raisons politiques et qui disposent d'un réseau électrique adapté aux grandes centrales, ajoutent-ils.

Des technologies plus anciennes mais moins chères devraient en revanche être proposées à des pays comme l'Inde ou les Etats du Golfe, et Areva aurait aussi intérêt à mettre au point rapidement un réacteur plus petit mais intégrant néanmoins des technologies de pointe, selon les analystes.

Un consortium sud-coréen mené par Korea Electric Power (Kepco) a remporté fin décembre un contrat de 40 milliards de dollars pour construire et exploiter quatre réacteurs destinés aux Emirats arabes unis, aux dépens du consortium français mené par EDF et GDF Suez, qui comprenait aussi Areva et Total. (Plus de détails [ID:nLDE5BQ02O])

Les Emirats arabes unis souhaitent disposer du nucléaire pour réserver leur production de pétrole à l'exportation et disposer de capacités excédentaires d'électricité susceptibles d'être vendues à des pays voisins.

Abou Dhabi a sélectionné le groupe sud-coréen parce que l'EPR français était trop cher, ont indiqué à Reuters deux sources proches du dossier.

Les sud-coréens auraient offert de construire quatre réacteurs pour 14 milliards d'euros (20 milliards de dollars), tandis que le consortium français demandait 25 milliards d'euros (36 milliards de dollars) pour le même nombre de réacteurs, qui disposent toutefois d'une capacité totale supérieure et d'une technologie plus avancée.

"(Les groupes français) vont devoir se pencher sur leur stratégie de candidature et se demander s'ils ont besoin d'offrir des Rolls Royce à tous les coups", commente Alex Barnett, analyste chez Jefferies, à propos de l'EPR.

UNE PANOPLIE ELARGIE

La perte d'un tel contrat suscite des interrogations sur la volonté du consortium français de s'adapter aux besoins d'Abou Dhabi, en lui proposant éventuellement une alternative à l'EPR. Les groupes français ont peut-être simplement parié sur le fait que ce pays pétrolier avait largement les moyens de s'offrir cette technologie en dépit de la crise financière actuelle.

"Je n'ai pas de leçon à donner, mais les entreprises doivent être à l'écoute de leur client (...). L'offre française n'était sans doute pas la mieux calibrée. Ce n'est pas simplement une affaire de coût, même si l'on sait que nous étions un peu plus chers que les Coréens", a commenté la ministre de l'Economie Christine Lagarde, dans un entretien aux Echos publié mardi.



La France doit revoir sa stratégie nucléaire à l'export (2/2)

La perte du contrat aux Emirats permet également de douter de l'objectif affiché par Anne Lauvergeon, la présidente d'Areva, que son groupe capte un tiers du marché de la construction de nouvelles centrales nucléaires.

La stratégie consistant à miser sur l'EPR, qui peut produire 1.650 mégawatts (MW), soit 250 MW de plus que le modèle coréen retenu, a échoué car elle n'a pas tenu compte des besoins d'Abou Dhabi, a estimé une source proche des négociations.

Areva, qui a refusé de commenter la perte du contrat à Abou Dhabi, a souligné qu'il travaillait sur le développement de l'Atmea, un nouveau type de réacteur intégrant une technologie moderne et doté d'une capacité de 1.100 MW.

Ce réacteur, qui aurait pu convenir au marché d'Abou Dhabi, ne sera toutefois pas commercialisé avant 2011.

D'autres membres du consortium contestent l'idée qu'un autre réacteur que l'EPR aurait eu plus de succès à Abou Dhabi et qu'une solution alternative n'avait pas été jugée envisageable.

D'AUTRES CHANCES À L'EXPORT POUR L'EPR

"Abou Dhabi a demandé un EPR mais ils le voulaient pour le prix du réacteur APR1400 (de Kepco), ce qui était tout simplement impossible. Ils devaient choisir entre un produit qui était trop cher et un produit qu'ils aimaient moins mais à un prix qu'ils étaient prêts à payer", a indiqué à Reuters une autre source proche du dossier.

"Ils voulaient une Mercedes, mais au prix d'une Kia", a-t-elle ajouté, en référence au constructeur allemand d'automobiles haut de gamme et au groupe sud-coréen qui propose des voitures plus petites et moins chères.

Certains analystes estiment toutefois que l'EPR peut encore tirer son épingle du jeu aux Etats-Unis, en Chine et en Italie, où de nouvelles centrales nucléaires pourraient être construites.

L'EPR, dont le premier exemplaire est actuellement en construction en Finlande, devra toutefois surmonter la mauvaise presse dont il a fait l'objet récemment.

Areva estime notamment à 2,3 milliards d'euros la perte en terminaison du chantier finlandais en raison de retards et de surcoûts.

Pis, Areva et EDF ont été pointés du doigt en novembre par les autorités réglementaires française, britannique et finlandaise, préoccupés par la fiabilité du système de sécurité utilisé pour piloter le réacteur en cas d'incident et de son indépendance vis-à-vis du mécanisme de contrôle en fonctionnement normal. [ID:nL2372878]

La Chine, où deux EPR sont actuellement en construction, reste le marché le plus prometteur alors que Pékin a manifesté son intérêt pour la construction d'autres centrales.



Alstom et Schneider défendent leur projet pour Areva T&D

En réponse aux critiques, les PDG des deux groupes français détaillent leur programme industriel et leurs engagements sociaux pour la branche transmission et distribution.

équipements électriques

Une fois n'est pas coutume. Patrick Kron, le patron d'**Alstom**, s'est fait voler la vedette ce mercredi par Jean-Pascal Tricoire, PDG de **Schneider Electric**, lors de leur conférence de presse commune pour présenter leur projet d'acquisition d'**Areva T&D**. « Cette consolidation aboutit à la création de deux spécialistes mondiaux de l'énergie de demain », s'est longuement enthousiasmé le patron de **Schneider**, intarissable sur les subtilités du marché des équipements de haute et moyenne tension. Il ne boude pas son plaisir. En rachetant la « distribution » d'**Areva**, son groupe va se hisser au 2^e rang mondial de la moyenne tension avec 4,6 milliards d'euros de chiffre d'affaires, devançant Siemens et talonnant ABB. « C'est un marché de volume où la taille, en assurant une meilleure compétitivité, est primordiale », affirme-t-il. Davantage sur la défensive, Patrick Kron semblait moins ravi de récupérer pour 4,1 milliards d'euros une activité qu'il avait dû céder — à contrecœur 920 millions à **Areva** en 2004. Il rachète, en fait, la haute tension d'**Areva T&D**, soit deux tiers des 5 milliards de chiffre d'affaires de la filiale d'**Areva**, qui deviendra une troisième branche d'**Alstom**, à côté des matériels de transport et des centrales électriques.

Accusé d'avoir bénéficié de la préférence de l'Élysée, au détriment des concurrents General Electric et Toshiba, pourtant plus généreux, Patrick Kron s'est emporté. « Notre offre ne se résume pas à un prix. Connaissant très bien cette entreprise, nous avons pu accepter de moindres garanties pour le vendeur. » En clair, plutôt que de relever le prix — manœuvre impossible après le dépôt d'une offre ferme — **Alstom** et **Schneider** ont renoncé aux clauses permettant de payer moins si les résultats futurs de l'actif acheté ne sont pas au niveau espéré. « Et les trois candidats ont été priés de préciser un certain nombre de points de leurs offres », a-t-il ajouté, en soulignant que l'ensemble de la procédure avait été « sous la maîtrise d'**Areva** ».

« clause de sauvegarde »

« Chez **Schneider**, où nous avons tous été rachetés, nous comprenons le caractère anxiogène de cette opération pour les collaborateurs d'**Areva T&D** », a déclaré Jean-Pascal Tricoire en faisant allusion à l'opposition exprimée depuis le début par les syndicats et le management d'**Areva T&D**. **Alstom** et **Schneider** se sont engagés à ne pas fermer de sites en Europe d'ici début 2013 et à renoncer à tout licenciement collectif « sauf dégradation significative des conditions économiques ». Réserve qui inquiète les quelque 32.000 salariés d'**Areva T&D**. « C'est une clause de sauvegarde. Nous ne pouvons pas prévoir ce qui va se passer pendant trois ans », s'est énervé Patrick Kron. « C'est une clause de bon sens », a reformulé diplomatiquement Jean-Pascal Tricoire, « si le monde venait à s'écrouler... ».

« Nous prévoyons non seulement de préserver les synergies existantes, mais d'en développer de nouvelles », ont déclaré les deux patrons, tout en soulignant combien les deux activités haute et moyenne tension sont séparées, de par leurs contenus technologiques, leurs clients et leurs canaux de distribution. Ils chiffrent à 1,3 milliard les ventes de systèmes intégrés et promettent de collaborer pour les préserver. n



LE FIGARO

Alstom et Schneider, nouveaux propriétaires de T&D

Le tandem français a été préféré à ses concurrents Toshiba et General Electric. Ils se partageront la filiale d'**Areva** lorsque la cession aura été formalisée d'ici au printemps.

INDUSTRIE Le conseil de surveillance d'**Areva** a tranché lundi soir, tard. La candidature retenue pour le rachat d'**Areva** Transmission & Distribution (T&D) est celle présentée par **Alstom** et **Schneider** Electric. Les deux groupes français emportent l'affaire devant leurs concurrents Toshiba et General Electric (GE). Formellement, la Commission des participations et transferts de l'État (CPTE) doit encore donner son avis sur l'opération. Les obstacles ne sont pas pour autant tous levés.

Les comités d'entreprise d'**Areva** T&D doivent aussi être consultés. Parmi les quinze membres du conseil de surveillance d'**Areva**, les trois représentants des salariés ont été les seuls à voter contre la candidature des deux français, rejoignant les syndicats d'**Areva** T&D qui trouvent le choix « scandaleux » (selon la CFDT), « le plus mauvais sur le plan social » (pour la CGT). Pour la CFE-CGC, « le risque est réel sur le plan commercial et industriel ». C'est un discours proche de celui des dirigeants de la filiale qui n'ont cessé de manifester leur opposition au projet d'**Alstom** et **Schneider**.

De son côté, Toshiba n'exclut pas de déposer un recours devant le Conseil d'État. Hier, le groupe japonais « évaluait les options », tandis que le juriste Guy Carcassonne, conseil de Toshiba, estimait les « dés pipés ». En revanche, GE se dit simplement « déçu » de ne pas avoir été choisi. Pour Christine Lagarde, la ministre de l'Economie, c'est la « meilleure solution qui a été choisie ». « **Areva** a organisé et donné les conditions d'une compétition juste », explique un porte-parole du groupe.

Une belle plus-value

Au terme de cette cession, **Areva** dégagera une belle plus value : en 2003, le groupe avait acheté T&D à **Alstom** 920 millions d'euros. Aujourd'hui, **Alstom** et **Schneider** s'apprêtent déboursier 4,09 milliards d'euros pour **Areva** T&D. GE offrait 4 milliards et Toshiba 4,2 milliards, augmentés du versement d'un dividende exceptionnel de 200 millions d'euros à **Areva**. Le tandem français a aussi renoncé à toutes les « garanties vendeurs » susceptibles de faire évoluer à la baisse le prix de vente, tandis que ses concurrents les ont partiellement maintenues.

Alstom et **Schneider** se sont engagés à ne fermer aucun site d'**Areva** T&D en Europe et à ne pas licencier pendant trois ans. Toshiba et GE avaient pris de tels engagements sur deux ans. Au terme de la procédure de cession, qui devrait durer jusqu'au printemps, les deux français se répartiront les activités : la transmission pour **Alstom** et la distribution pour **Schneider**. Soit une répartition à 60 % et 40 %. Sur le plan financier, **Alstom** devrait assumer les deux tiers du prix et **Schneider**, qui acquiert les activités les moins profitables, un tiers seulement. Outre les modalités de mise en oeuvre, **Alstom** et **Schneider** devront aussi renouer le fil avec les équipes d'**Areva** T&D. -

Les Echos
Le Quotidien de l'Economie

Areva T&D, polémique autour du choix d'Alstom et de Schneider

Pour les représentants du personnel d'**Areva**, le choix de l'Etat actionnaire en faveur du tandem tricolore, qui veut scinder les activités de haute et de moyenne tension, est « la pire des solutions ». Ils envisagent de faire appel. Candidat malheureux, Toshiba n'exclut pas non plus un recours.

Alstom et **Schneider Electric** ont remporté l'appel d'offres pour acheter **Areva T&D**. Ils ne sont pas au bout de leur peine pour autant. Hier, les représentants des salariés du groupe nucléaire et de sa filiale de transmission et de distribution ont dénoncé « une faute lourde ». Ils critiquent sévèrement la séparation des activités de haute et de moyenne tension, qui doivent rejoindre respectivement **Alstom** et **Schneider**. « La politique industrielle de la France se résume-t-elle à démanteler les entreprises qui marchent ? » s'est interrogée Maureen Kearney, secrétaire du comité de groupe européen d'**Areva**. Les syndicats envisagent de faire appel auprès des autorités de la concurrence et des affaires sociales de la Commission européenne. Toshiba, qui avait proposé le prix le plus élevé, n'exclut pas de son côté un recours auprès du Conseil d'Etat.

Pour les syndicats, l'Etat a choisi « la pire des solutions ». Comme Gérard Voisin, député UMP à Mâcon, où **Areva T&D** emploie 730 personnes, ils auraient préféré rester dans l'orbite d'**Areva** et, à défaut, être vendus à l'un des deux autres candidats étrangers, General Electric ou Toshiba, qui entendaient conserver l'entreprise telle quelle. Ils estiment, comme la direction d'**Areva T&D** d'ailleurs, que la scission prévue par les deux repreneurs français va fragiliser l'entreprise face à la concurrence de géants intégrés comme ABB et Siemens. Selon Falk Hoinkis, président du comité d'entreprise de la filiale allemande d'**Areva T&D**, les doublons dans la moyenne tension avec **Schneider** vont concerner plus de 60 % des employés allemands et français. Il compare les équipements de haute et de moyenne tension à une voiture : « Comment réagiriez-vous si on vous vendait une carrosserie et vous disait de vous débrouiller pour le moteur, alors même que le concurrent d'en face vous fournit une voiture avec laquelle vous pouvez tout de suite partir ? »

Alstom et **Schneider** estiment pour leur part que les deux activités se partageront aisément et envisagent de répondre en commun à certains appels d'offres si c'est nécessaire. Selon eux, le volume d'affaires où la moyenne et la haute tension sont présents simultanément se limite à une centaine de millions d'euros, sur un chiffre d'affaires de 5 milliards.

Pas de problème de concurrence

Pour les pouvoirs publics, l'important est de conforter **Alstom** et de voir émerger un champion national avec **Schneider**. Le groupe va doubler de taille dans la moyenne tension et se rapprocher du numéro un, le groupe helvético-suédois ABB, avec au total 80 usines, quelque 22.000 employés et près de 5 milliards d'euros de chiffre d'affaires. Le groupe présidé par Jean-Pascal Tricoire n'anticipe pas de problème de concurrence, partant du principe que la Commission européenne retiendra le marché européen et non pas national comme marché pertinent à l'instar des achats de VATEch par Siemens ou de T&D à **Alstom** par **Areva**, en 2004. Par ailleurs, il note que les clients que sont les électriciens ou de gros industriels sont extrêmement puissants.

Sur le plan social, le tandem estime avoir été très loin, en excluant toute fermeture de site en Europe avant 2013. Il a écarté tout plan social sauf dans le cas d'une « dégradation significative des conditions économiques ». Une formulation évasive qui laisse les syndicats perplexes. « Nous avons besoin de tout le monde », affirme une source proche de Jean-Pascal Tricoire pour répondre à ce genre de craintes. Les deux patrons n'ont qu'une hâte : entrer en contact avec les employés d'**Areva T&D** et leur expliquer leur projet. Une chose qui jusqu'à présent leur était interdite par la procédure de vente, selon les deux groupes. Sur le plan financier, **Alstom** et **Schneider** ont proposé 4,09 milliards d'euros, s'alignant ainsi sur l'offre de GE et s'approchant de celle de Toshiba. Si le premier exclut toute augmentation de capital pour financer l'opération, le deuxième estime que toutes les pistes sont ouvertes. Le cours de Bourse des deux entreprises a bien réagi à la suite de l'annonce de cette opération (**Alstom** + 6,7 %, **Schneider** + 3,1 %).

Contact



33 rue La Fayette
75 442 - Paris cedex 09
Tél.: 33 (0)1 34 96 00 00
<http://www.areva.com/>