

LA SNET

Revue de Presse

vendredi 23 janvier 2009

S O M M A I R E

vendredi 23 janvier 2009

SNET/EON

Après l'envolée de 2008, British Gas (Centrica) diminue un peu ses tarifs Agence France Presse Fil Eco .- 22/01/2009	1
Gérard Mestrallet: "Aucun des clients de GDF Suez n'a pâti de la crise du gaz russe" Le Figaro économie .- 23/01/2009	2
Total veut investir dans le nucléaire français Le Figaro économie .- 23/01/2009	4

CONCURRENCE

Nucléaire : Siemens rompt son alliance avec Areva Les Echos .- 23/01/2009	6
L'Etat s'oppose à un projet de fusion entre le groupe d'Anne Lauvergeon et Technip Les Echos .- 23/01/2009	8
Japan Steel Works, l'allié nippon de l'entreprise française, porté par le tonus du nucléaire Les Echos .- 23/01/2009	10
GDF Suez et Total associés en France La Tribune .- 23/01/2009	11
Charles Beigbeder : "Il est vital d'échanger avec les autres pour essayer de comprendre où l'on va" Management .- 01/02/2009	12
Émission obligataire aux États-Unis pour EDF Le Figaro économie .- 23/01/2009	14

MARCHE

Les nouvelles routes du Sud de l'Europe Enerpresse .- 23/01/2009	15
Gas supplier plans to fight after sidelining Financial Times Europe .- 23/01/2009	24
Multi-records sur Powernext en 2008 Enerpresse .- 23/01/2009	25
L'éolien créerait plus d'emplois que prévu (EWEA) Enerpresse .- 23/01/2009	26
Le Sahara va devenir une gigantesque centrale Sciences et Avenir .- 01/02/2009	27

ENVIRONNEMENT

La chasse aux fausses pubs vertes est ouverte La Tribune .- 23/01/2009	28
L'autorité de contrôle se saisit de la dimension environnementale La Tribune .- 23/01/2009	30
Les annonceurs s'expliquent La Tribune .- 23/01/2009	31

S O M M A I R E

vendredi 23 janvier 2009

Flash interview

La Tribune .- 23/01/2009

32

Les écoliers découvrent les énergies renouvelables

Le Parisien Seine et Marne .- 23/01/2009

33

SNET/EON



Après l'envolée de 2008, British Gas (Centrica) diminue un peu ses tarifs

Londres (ROYAUME UNI), 22 janv. 2009 (AFP) -

Le fournisseur d'énergie britannique British Gas, filiale de Centrica, a annoncé jeudi une baisse de 10% des tarifs de son gaz à compter du 19 février, reflétant la baisse de ses prix de gros, après leur envolée de l'an dernier.

La baisse devrait s'appliquer à 75% des clients, mais ne concernera pas a priori ceux qui avaient souscrit un contrat garantissant un tarif fixe sur plusieurs années.

Cette baisse est loin de compenser la flambée des tarifs du groupe, qui avait encore augmenté les prix de son gaz de 35% en juillet dernier.

British Gas s'est néanmoins flatté d'être le premier des six opérateurs privés se partageant le marché britannique de l'énergie à annoncer une baisse de ses prix.

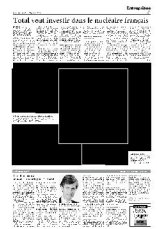
Les cinq autres opérateurs (Scottish & Southern Energy, et des filiales du groupe français EDF, des allemands EON et RWE et de l'espagnol Iberdrola) devraient vraisemblablement suivre son exemple dans les semaines ou les mois qui viennent.

Contrairement à la France où la plupart des ménages continuent à bénéficier de tarifs réglementés, les tarifs de l'énergie au Royaume-Uni sont fixés librement par les opérateurs, qui procèdent en général à des modifications chaque semestre, en fonction de l'évolution des prix sur le marché de gros.

CENTRICASCOTTISH & SOUTHERN ENERGYEDFE.ONRWEIBERDROLA
fpo/mml

Afp le 22 janv. 09 à 11 50.

Ref : TX-PAR-GQN67.



Gérard Mestrallet: «Aucun des clients de GDF Suez n'a pâti de la crise du gaz russe»

Le président du groupe étudie une association avec Gazprom au sein du gazoduc qui reliera la Russie à l'Allemagne.

LE FIGARO. – La crise gazière russo-ukrainienne vient à peine de se terminer. Quels enseignements tirez-vous de cet épisode ?

GDF Suez est-il passé tout près de la rupture d'approvisionnement ?

Gérard MESTRALLET. – Le groupe a fait face à une conjonction d'éléments exceptionnels. Non seulement nous avons été brutalement privés de 15 % de nos ressources, mais en même temps nous avons dû affronter une très forte hausse de la demande (*plus 40 % en moyenne par rapport à l'année dernière à la même période, NDLR*) et des records de consommation. Face à cette situation, la mobilisation immédiate de GDF Suez et de l'ensemble de ses salariés s'est révélée sans précédent. Nos sources d'approvisionnement complémentaires ont été très largement mises à contribution : le renfort d'autres pays producteurs a été accru (Pays-Bas, Norvège...), nous avons puisé dans les sites de stockage, les terminaux méthaniers et l'ensemble de nos installations ont fonctionné à plein régime... Tout a été fait afin qu'aucun de nos clients n'ait à pâtir de cette crise.

Nous avons pu soutenir également des pays comme la Roumanie, la Hongrie, la Slovaquie... où nous sommes implantés et d'autres comme la Grèce et certains pays des Balkans, grâce au gaz naturel liquéfié (GNL).

Comment se prémunir contre ce type de crise qui devient de plus en plus récurrente ?

Ce n'est effectivement pas la première fois qu'il y a de telles tensions entre la Russie et l'Ukraine, mais elles ne s'étaient jamais manifestées avec la même force. Il faut tirer les leçons de cette crise et prendre un certain nombre de mesures structurelles. À commencer par la construction de nouvelles infrastructures de transport de gaz. Le projet de gazoduc Nord Stream, qui doit relier la Russie à

l'Allemagne sans passer par l'Ukraine, rentre directement dans ce cadre. Tout récemment, le président de Gazprom, Alexeï Miller, nous a fait part de son souhait de voir GDF Suez associé à Nord Stream. Évidemment, nous étudions très sérieusement cette proposition à condition d'augmenter simultanément nos contrats à long terme de gaz.

Par ailleurs, nous avons le souci de diversifier encore davantage notre portefeuille d'approvisionnements. Notre développement dans le GNL, via notamment l'Égypte, le Yémen ou encore Trinité-et-Tobago, fait partie intégrante de cette stratégie. Au passage, face à cette crise, l'émergence de GDF Suez a constitué un atout considérable, car le rapprochement de nos deux entreprises a permis de réduire notre dépendance des importations de gaz de Russie.

La Commission européenne suggère que les grands groupes européens s'unissent pour négocier plus étroitement avec Gazprom. Y êtes-vous favorable ?

Qu'une stratégie globale dans le domaine de l'énergie à l'échelon européen soit souhaitable, c'est certain. J'appelle à une telle initiative depuis près de cinq ans déjà. L'Union européenne devrait ainsi réfléchir collectivement à un accord-cadre avec la Russie. En revanche, s'agissant des contrats d'approvisionnement, la Commission n'a pas vocation à intervenir directement.

Enfin et surtout, les grands énergéticiens européens n'ont pas attendu ces recommandations pour agir. Avec ENI et E.ON, nous avons dialogué directement avec Gazprom pour trouver une issue à la crise et faire en sorte que les consommateurs européens ne soient pas pénalisés.

La même Commission européenne envisage de vous infliger une amende, ainsi qu'à l'allemand E.ON, pour entente visant à protéger vos marchés domestiques respectifs. Que répondez-vous à ces attaques ?

Pour le moment, GDF Suez

n'a encore été saisi d'aucune amende de ce type. C'est une première chose. Si cela devait être le cas, je serais extrêmement choqué. À la fois sur le fond et sur la forme. Il s'agit d'abord de faits remontant à 1975, que nous contestons formellement : à cette époque, Gaz de France était encore une entreprise 100 % publique et les importations de gaz, tant en France qu'en Allemagne, relevaient d'un monopole parfaitement légal. Il n'y avait donc aucune entente d'aucune sorte. De plus, contractuellement, ce gaz en provenance de Russie devait être à l'époque exclusivement livré en France.

Il n'y a pas non plus d'entente depuis la libéralisation du marché européen de l'énergie. À l'heure où l'Europe vient d'essuyer une très sévère crise énergétique, il me semble qu'il y a d'autres dossiers à conduire que cette attaque contre E.ON et GDF Suez, deux des entreprises qui ont le plus œuvré pour résoudre cette crise. L'heure est plutôt à définir une vraie stratégie de l'énergie et d'adapter notre politique européenne en la matière.

Le gouvernement français devrait bientôt se prononcer sur l'attribution d'un deuxième, voire d'un troisième EPR. Envisagez-vous qu'un de ces réacteurs puisse vous échapper ?

En matière de nucléaire, GDF Suez dispose d'une expérience forte, d'une expertise reconnue et d'un savoir-faire complet. Nous avons clairement affiché nos ambitions dans ce domaine : participer activement au renouvellement du nucléaire à travers le monde. La France est, dans ce cadre, pour GDF Suez, un pays naturel, évident et prioritaire. Le conseil d'administration du groupe avait d'ailleurs apporté en décembre son plein soutien à la démarche du management en faveur de l'implantation d'un EPR en France. Avant-hier, le conseil d'administration du groupe s'est une nouvelle fois prononcé en faveur de cette stratégie.

Propos recueillis par
FRÉDÉRIC DE MONICAULT



Gérard Mestrallet : « L'heure est à définir une vraie géostratégie de l'énergie et à adapter notre politique européenne en la matière. » J.-J. Ceccarini/Le Figaro

Nucléaire: Total et GDF Suez s'allient pour contrer EDF

Le groupe pétrolier s'est associé à l'énergéticien franco-belge pour construire un réacteur de troisième génération dans l'Hexagone. Entretien avec Gérard Mestrallet, PDG de GDF Suez. *Page 21*

Christophe Margerie (à gauche), PDG de Total, et Gérard Mestrallet, PDG de GDF Suez.

Photo montage Reuters, AFP

Total veut investir dans le nucléaire français

ÉNERGIE

Le groupe pétrolier est associé au projet de GDF Suez pour la construction d'un réacteur nucléaire de nouvelle génération.

APRÈS Abu Dhabi, la France. Déjà allié à GDF Suez et Areva – au sein d'un consortium – pour vendre deux centrales EPR aux Émirats arabes unis (dans le cadre d'un appel d'offres examiné l'été prochain), Total suit aussi de très près le projet de construction d'un nouveau réacteur de troisième génération en France. Selon nos informations, la compagnie pétrolière française est directement associée à la candidature de GDF Suez dans ce dossier. Certes, Total n'est pas le seul partenaire potentiel de GDF Suez – le nom de l'électricien allemand E.ON a déjà été évoqué –, mais il a du poids. Outre sa surface financière, qui lui permet de mener à bien des projets industriels de grande

envergure, le pétrolier réfléchit déjà très sérieusement à l'après-pétrole. Un horizon dont fait partie le nucléaire et qui nécessite forcément un temps d'apprentissage.

Interrogé sur son intérêt pour la construction d'un EPR en France, Total a confirmé hier qu'il souhaitait détenir une participation minoritaire dans le projet défendu par GDF Suez. Dans un passé proche, la « major » a déjà dit que l'atome civil représentait une complémentarité assez naturelle à ses activités traditionnelles.

Pour le moment, l'Élysée, qui doit trancher dans ce dossier, n'a toujours pas dit qui d'EDF ou de GDF Suez obtiendrait le deuxième EPR implanté sur le sol français. Le prototype étant actuellement en voie de construction (par EDF) à Flamanville, dans la Manche.

Maîtrise publique du nucléaire

La bataille est tellement acharnée, que le président de la

République, qui devrait se prononcer au cours des prochaines semaines, pourrait tout simplement annoncer le lancement de deux EPR supplémentaires. Un bon moyen pour satisfaire les deux acteurs. « *Mais dans l'intervalle, il s'agit de convaincre l'opinion publique que le pays a vraiment besoin de tous ces réacteurs. Autrement dit, le tempo de l'annonce doit être soigneusement*

étayé », souligne un bon connaisseur du dossier.

Depuis le début, EDF, qui exploite les 58 réacteurs français, n'a aucune envie de voir attribuer un 59^e réacteur, voire un 60^e, à GDF Suez. Ce dernier faisant valoir qu'un tel chantier est indispensable pour lui permettre de devenir une référence internationale dans le domaine.

Autre argument développé par ses soins : à l'heure du développement de la concurrence sur le marché européen de l'énergie, personne ne comprendrait que

l'opérateur historique verrouille ainsi l'accès aux moyens de production nucléaire.

Un autre critère de décision important réside dans le poids des syndicats, la Fédération nationale des mines et de l'énergie CGT en particulier, très attachée à la maîtrise publique du nucléaire : un argument porteur aux yeux de l'opinion publique. Toutefois, chez GDF Suez, des représentants du personnel électricien et gazier ne manquent pas de rappeler

qu'Electrabel, la filiale électrique du groupe, est l'opérateur historique du nucléaire en Belgique. Autrement dit, il n'y a pas de problèmes de compétences, et encore moins de sécurité, pour empêcher GDF Suez d'exploiter un réacteur sur le sol français. Bref, dans ce dossier hautement stratégique pour l'énergie en France, on n'a pas fini de s'affronter.

F. M.

La nouvelle génération de réacteurs

La technologie EPR, du nom du réacteur de troisième génération, permet de réduire les coûts de production de 10 % par rapport aux réacteurs en exploitation et diminue de 15 % le volume d'uranium nécessaire pour produire une même quantité d'électricité. L'EPR affiche une capacité de 1 650 mégawatts (MW), soit une puissance supérieure à la génération actuelle.

CONCURRENCE

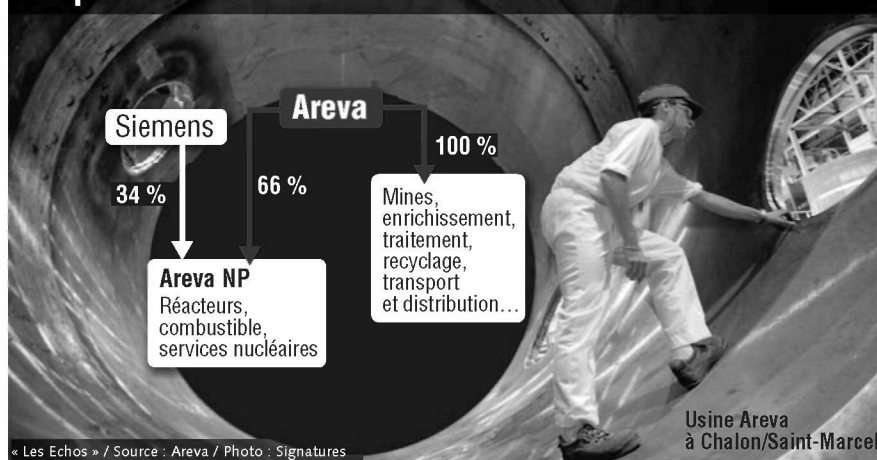
Nucléaire : Siemens rompt son alliance avec Areva

• Le conglomérat souhaite se défaire des 34 % détenus dans l'ex-Framatome • Un accroc de plus pour le couple franco-allemand • Le groupe présidé par Anne Lauvergeon a récemment dû renoncer à un projet de fusion avec Technip

CONTRE TOUTE ATTENTE, Siemens a décidé de mettre fin à son partenariat avec Areva. L'industriel allemand vient de faire savoir aux pouvoirs publics son intention de céder les 34 % détenus dans Areva NP, la filiale du groupe nucléaire français spécialisée dans la fabrication de réacteurs. C'est un nouveau coup dur pour la relation franco-allemande. Et un rebondissement qui ne

manquera pas de relancer la réflexion sur la refonte de la filière nucléaire tricolore. Alstom est en embuscade et Total s'intéresse de près au dossier. La patronne d'Areva, Anne Lauvergeon, a récemment proposé un rapprochement entre son groupe et le champion de l'ingénierie pétrolière, Technip, repoussé par l'Etat.

Le partenariat actuel entre Areva et Siemens



ÉNERGIE

Le conglomérat allemand s'apprête à annoncer sa sortie du capital d'Areva NP, la filiale de réacteurs du groupe nucléaire français. Dans un premier temps, il avait essayé de se renforcer, mais sans succès. Un nouvel accroc pour le couple franco-allemand.

Nucléaire : Siemens met fin à son partenariat avec Areva

C'est le scénario auquel personne ne s'attendait : Siemens s'apprête à officialiser, mardi prochain lors de son assemblée générale, sa sortie du capital d'Areva NP, la filiale

de réacteurs du groupe nucléaire français. De sources proches du dossier, le conglomérat allemand veut en effet exercer l'option de vente qu'il détient sur sa participation de 34 % dans Areva NP.

Selon le pacte qui lie les deux entreprises, le groupe présidé par Peter Löscher ne pouvait qu'à partir de cette année préparer sa sortie en prévenant son partenaire avant le 30 janvier. Le

désengagement effectif sera bouclé au plus tard d'ici à 2012.

Fin septembre, Peter Löscher déclarait pourtant aux « Echos » que son groupe était « *satisfait de sa bonne relation avec Areva* ». Et quelques mois auparavant, Philippe Carli, le patron de la filiale française, assurait que Siemens était prêt à investir « *plusieurs milliards d'euros* » pour monter dans le capital de la filiale du champion français du nucléaire. A cette époque, le géant allemand voulait clairement se renforcer dans Areva.

Forte incertitude

Le nucléaire reste stratégique pour Siemens. Mais il estime qu'avec 34 % d'Areva NP, il ne maîtrise pas suffisamment les choses. Et son souhait de se renforcer n'a jamais vraiment été entendu par Paris. Dans ces conditions, la situation risquait de devenir intenable car Areva dispose aussi d'une option d'achat sur la participation de Siemens. Tous les ans, au 30 janvier, le groupe français peut unilatéralement « chasser » son partenaire. Ce n'était certainement pas l'intention d'Anne Lauvergeon, la présidente d'Areva, qui entretient d'excellentes relations avec Siemens. Mais cela crée une

trop forte incertitude pour le groupe allemand, qui préfère aujourd'hui se retirer plutôt qu'investir sans garantie de peser sur la stratégie.

Le retrait de Siemens ouvre un boulevard pour Alstom. Son patron, Patrick Kron, n'a rien perdu de son enthousiasme pour une fusion avec Areva dans l'optique de créer un « champion mondial dans la production d'électricité ». Malgré l'opposition d'Anne Lauvergeon et l'immobilisme du gouvernement sur le dossier, « *je reste favorable à un projet de rapprochement avec Areva* », a encore déclaré Patrick Kron mardi. Siemens parti, Alstom et son actionnaire de référence, Bouygues, font figure de candidat évident pour apporter les fonds dont Areva a besoin pour assurer son développement. Anne Lauvergeon, qui siège au conseil de Total, verrait plus volontiers un renforcement du pétrolier, qui possède déjà 1 % du capital et s'intéresse de près au nucléaire (voir ci-dessous).

Divorce

D'ici là, Areva et Siemens vont devoir organiser leur divorce. Le groupe français va racheter la participation de son partenaire

allemand, estimée à 2 milliards d'euros. Le montant final fera l'objet de valorisations par des banques et de négociations. En effet, une clause du pacte interdit à Siemens pendant huit ans de faire concurrence à Areva sur ses métiers nucléaires. De sources proches du dossier, la chancelière allemande, Angela Merkel, aurait appelé l'Elysée mardi pour tenter de voir si cette clause était renégociable. L'enjeu est évidemment stratégique pour le groupe allemand, qui n'abandonne en rien ses ambitions nucléaires. Certains s'attendent à ce qu'il se tourne vers un autre partenaire, par exemple russe.

Cette décision est un coup dur pour la relation entre la France et l'Allemagne. Reconnue pour sa compétence et faisant peu de bruits, Areva NP était l'une des rares réussites industrielles du couple franco-allemand. Elle contrastait en cela avec le sort d'Aventis, né de la fusion entre le français Rhône-Poulenc et l'allemand Hoechst, racheté par le français Sanofi, et avec les soubresauts d'EADS.

DENIS COSNARD,
THIBAUT MADELIN
ET PASCAL POGAM



L'Etat s'oppose à un projet de fusion entre le groupe d'Anne Lauvergeon et Technip

Anne Lauvergeon a proposé récemment un projet de rapprochement entre son groupe, Areva, et le champion de l'ingénierie pétrolière, Technip. Un schéma refusé par Technip comme par les pouvoirs publics.

Un grand mariage entre Areva, le champion français du nucléaire, et Technip, le spécialiste de l'ingénierie pétrolière. Tel est le projet inattendu qui a été envisagé récemment par Anne Lauvergeon. La présidente du directoire d'Areva s'est, semble-t-il, appuyée dans ce dossier sur Alain Minc, qui se refusait hier à tout commentaire. Le schéma a été présenté le mois dernier aux pouvoirs publics ainsi qu'aux dirigeants de Technip, a-t-on appris de sources concordantes. Mais les uns comme les autres s'y sont opposés, et l'affaire semble à présent abandonnée. Elle est néanmoins significative des réflexions stratégiques en cours chez Areva.

Une filiale commune

Pourquoi rapprocher Areva et Technip ? Sur le papier, leurs métiers semblent assez éloignés. Le premier construit des centrales nucléaires, vend des combustibles atomiques, fabrique des équipements pour le transport du courant à haute tension.

Le second effectue des forages, bâtit des raffineries et des usines pétrochimiques. « *Nos clients sont des animaux qui n'ont rien à voir*, s'exclame un proche de Technip. *D'un côté, il s'agit de compagnies électriques comme EDF, de l'autre, de pétroliers comme Total. Quand on m'a parlé du projet, je n'y ai donc pas consacré plus d'une minute...* » Après l'avoir étudiée, « *Technip a donc repoussé l'offre avec courtoisie* », rapporte un connaisseur du dossier.

Lorsqu'elle a testé l'idée auprès de sa tutelle, Anne Lauvergeon, elle, a mis en avant l'intérêt national : un rapprochement avec Areva aurait permis de s'assurer que Technip resterait bien dans le giron français. Le capital du numéro un tricolore de l'ingénierie est en effet très émiétté, et, en 2006 et 2007, la menace d'une OPA hostile de l'italien ENI ou d'un prédateur russe avait fortement inquiété ses dirigeants.

Autre argument possible en faveur d'une fusion : les deux entreprises ont des points de contact. L'an dernier, ils ont ainsi créé une filiale commune chargée de réaliser les grands projets miniers du groupe nucléaire dans l'uranium, notamment en Afrique.

Un rapprochement aurait pu avoir d'autres avantages pour

Areva. Celui d'abord de réduire la dépendance du groupe à l'égard tant de son très grand client EDF que de la construction de centrales, un métier où il rencontre des déboires, notamment en Finlande. « *Cela aurait permis d'ajouter une activité liée à un autre cycle et apportant un cash assez régulier* », relève un analyste.

Ultime intérêt

Ensuite, l'opération aurait pu s'effectuer en apportant Areva à Technip, ce qui aurait permis au nouvel ensemble d'être véritablement coté en Bourse. Alors qu'Areva n'est actuellement présent sur ce marché que très marginalement, via 4 % de son capital, sa présidente souhaite depuis des années introduire véritablement le groupe en Bourse, pour pouvoir y lever les fonds que ses actionnaires publics ne peuvent lui apporter.

Ultime intérêt de l'affaire : fusionner avec Technip aurait sans doute permis à Areva d'échapper durablement à Alstom. Patrick Kron, le patron du fabricant de turbines et de TGV, milite de longue date en faveur d'une union entre les deux groupes. Anne Lauvergeon s'y oppose farouchement. Mais le projet risque de refaire surface après le retrait de Siemens.

D. C., P. PO. ET T. M.





Japan Steel Works, l'allié nippon de l'entreprise française, porté par le tonus du nucléaire

Spécialisé dans le forgeage des pièces de très grandes dimensions pour les centrales nucléaires, Japan Steel Works devrait dégager un bénéfice d'exploitation record en 2008-2009.

DE NOTRE CORRESPONDANT
À TOKYO.

Japan Steel Works (JSW) ignore la crise. Alors que la plupart des groupes japonais multiplient les avertissements sur résultats, l'entreprise spécialisée dans le forgeage de pièces d'acier pour centrales nucléaires table, pour sa part, sur une hausse de 10 % de son bénéfice d'exploitation en 2008-2009. Celui-ci devrait atteindre un record historique, à 35,8 milliards de yens (302 millions d'euros). Quant à l'entreprise, elle a, à moins d'un retournement brutal du marché du nucléaire, largement de quoi voir venir. Le plan de charge de l'usine est, à ce stade, assuré pour quelques années. En Bourse, son action a reculé depuis un an, mais bien moins que celles des autres groupes japonais d'industrie lourde.

Le secret de JSW, c'est la taille

de ses équipements. Son usine est, jusqu'à présent, la seule au monde à disposer d'une presse de 14.000 tonnes capable d'usiner un lingot d'acier de 600 tonnes. Le fait de forger une pièce dans son intégralité évite les soudures et réduit donc au maximum les zones de fragilité, un facteur essentiel dans ce secteur industriel. Résultat, Japan Steel Works domine largement le créneau et affiche une part de marché de quelque 80 %.

Changements politiques en vue

Surtout, l'entreprise est devenue au fil du temps le passage obligé pour la fabrication des très grosses pièces, les cuves notamment. Autant dire qu'elle n'a plus rien à voir avec son métier d'origine, la fabrication de sabres destinés notamment à l'empereur.

A présent, elle intervient essentiellement dans les grandes dimensions et a décidé, au printemps, d'investir 50 milliards de yens pour augmenter ses capacités. Elle peut désormais forger annuellement des pièces pour 8,5 réacteurs, contre 4 jusque-là. Avec l'accord d'approvisionne-

ment à long terme signé en octobre avec Areva, JSW devrait à nouveau franchir un seuil et atteindre 12 réacteurs en 2011. Mais les changements politiques peuvent encore rebattre les cartes du nucléaire, en particulier aux Etats-Unis.

« Beaucoup d'investisseurs vont attendre le mois de février et tenter d'en savoir davantage sur la politique d'Obama dans ce domaine », estime Futoshi Usui, analyste de Credit Suisse. En outre, la crise peut également conduire certains pays à annuler ou à modifier leur programme nucléaire.

Fort de sa position, JSW tente pour l'instant de verrouiller son capital. Il a fait entrer au printemps dernier les principaux acteurs japonais du secteur que sont Toshiba, Hitachi, Mitsubishi Heavy Industries en leur cédant 1,3 % à chacun. Quelques mois plus tard, il a introduit Areva (1,3 % également), premier industriel étranger, et cherche à constituer un pacte d'actionnaires stables afin de se prémunir contre toute attaque extérieure.

MICHEL DE GRANDI

NUCLÉAIRE

GDF Suez et Total associés en France

CANDIDAT À la construction d'un EPR en France, GDF Suez monte son projet avec Total comme principal partenaire, a confirmé le groupe hier. Les deux entreprises avaient annoncé en janvier 2008 leur intention de travailler ensemble dans le nucléaire, lorsqu'ils avaient officialisé leur candidature pour financer et exploiter des EPR, construits par Areva, aux Émirats arabes unis. GDF Suez, dont la branche belge Electrabel exploite sept réacteurs outre-Quévrain, a toujours affiché ses ambitions nucléaires en France. L'heure est venue puisque Nicolas Sarkozy a annoncé l'été dernier la construction d'un deuxième EPR dans l'Hexagone. Il serait même question d'un troisième afin d'en attribuer un à EDF et un à GDF Suez.

Pour partager le coût, estimé entre 5 et 6 milliards d'euros, Gérard Mestrallet est favorable à un large tour de table, avec des « électriciens français, européens et des industriels électro-intensifs ». À côté de Total, son principal associé, les noms de l'allemand E.ON, de Saint-Gobain et de ArcelorMittal sont évoqués. En Roumanie, Electrabel est associé pour un projet de centrale à Enel, RWE, Iberdrola, ArcelorMittal et au tchèque CEZ. **M.-C. L.**



CHARLES BEIGBEDER, PATRON DE POWEO

"Il est vital d'échanger avec les autres pour essayer de comprendre où l'on va"

Medef, carré VIP du PSG, Polo de Paris... Le brillant patron du fournisseur d'électricité passe sa vie à tisser des liens. Son conseil d'homme de réseaux : apporter des idées plus qu'une carte de visite.

Membre du Medef en tant que président de Poweo (opérateur privé d'énergie); très introduit dans les sphères politiques; présent dans le monde du foot avec un partenariat entre Poweo et le PSG; aperçu aussi dans les cercles intellectuels par l'intermédiaire de son frère Frédéric... Homme de réseaux, Charles Beigbeder? Ce brillant patron de 44 ans ne revendique pas l'appellation, mais elle lui va comme un gant. Une question de gènes : Beigbeder père a lui-même passé sa vie à tisser des liens. «Il a quasiment inventé la profession de chasseur de têtes», clame le fils avec fierté. L'exemple paternel a depuis porté ses fruits. Pour Management, Charles Beigbeder a accepté de dévoiler un pan de sa galaxie.

Management : Avoir un solide réseau, est-ce indispensable pour réussir?

Charles Beigbeder : Tout dépend de ce qu'on entend par «réseau». Le mot a une connotation négative. On imagine souvent une bande de copains qui abuse de passe-droits et de pistons. Ou alors un individu qui dégaîne sa carte de visite à tout bout de champ...

Un réseau est avant tout un groupe de personnes qui ont des affinités communes. Etre membre d'un réseau, c'est aussi accepter de donner du temps à d'autres choses qu'à son entreprise et sa famille. Et je crois que, pour réussir sa vie, il faut un bon équilibre entre ces différents éléments.

Particulièrement en ce moment, n'est-ce pas?

Ch. B. : Il est clair que, depuis septembre dernier, c'est la guerre. Tout va plus vite. Il est devenu vital d'échanger avec d'autres pour comprendre où on va et quelles sont les occasions à saisir. Un exemple : Poweo souhaite construire une centrale thermique près de Toul (Meurthe-et-Moselle), mais financer sa réalisation n'est pas aisé en ce moment. Pourtant, je demeure persuadé qu'avec la crise de nouvelles formes de financement vont se développer car il y a de l'épargne disponible. C'est pourquoi j'utilise les différents cercles auxquels j'appartiens pour lancer et tester des idées et des projets.

Et comment réagissent vos interlocuteurs?

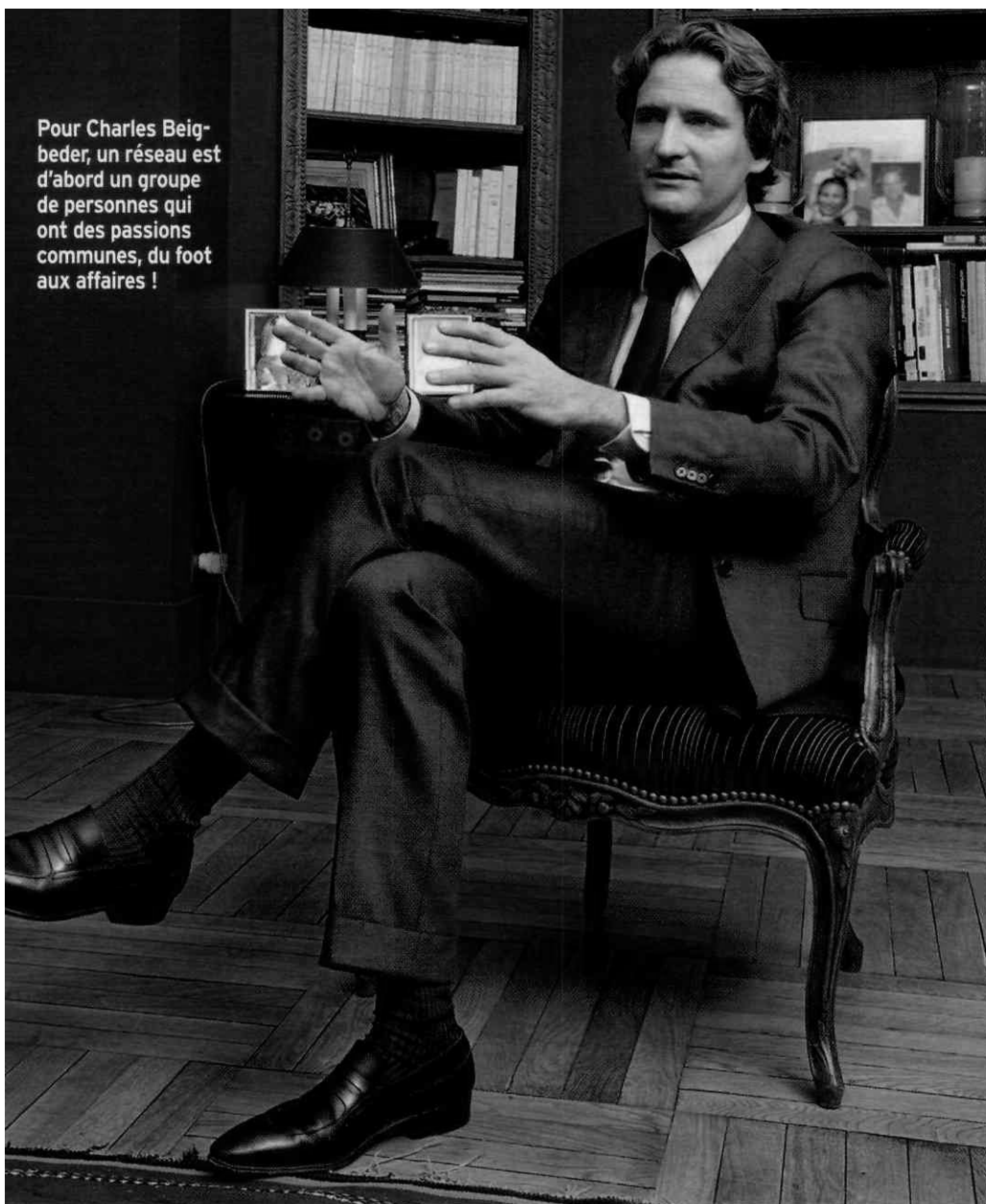
Ch. B. : Je sens que les gens sont intéressés, mais je dois admettre que je n'ai encore

jamais directement conclu d'affaire de cette manière. La plupart du temps, les conversations se terminent par : «On pourrait faire ci ou ça ensemble», et puis rien ne se passe finalement faute de temps. En réalité, je crois que je n'exploite pas vraiment tout le potentiel de mes réseaux!

Dans ce cas, à quoi sert l'adhésion à un réseau?

Ch. B. : A élargir ses horizons en sortant du pré carré de son activité professionnelle, à avoir une meilleure vision de ce qui se passe. C'est l'un des avantages de faire partie du Medef. Le fait de siéger au conseil exécutif me permet d'aider Laurence Parisot dans son entreprise de modernisation du patronat français, de donner mon point de vue sur les positions du Medef, de bénéficier des passerelles naturelles avec les représentants des grandes organisations professionnelles et les Medef territoriaux. A ce titre, il m'est arrivé de solliciter certains présidents de Medef régionaux afin qu'ils me brossent en dix minutes la situation économique et politique locale, mieux que ne le feraient les services de la préfecture. Un autre intérêt des clubs,

Pour Charles Beigbeder, un réseau est d'abord un groupe de personnes qui ont des passions communes, du foot aux affaires !



c'est le temps considérable qu'ils font gagner en permettant de mener une vie sociale en accéléré. Pendant la journée, je n'ai pas le temps d'appeler ni de voir les gens. Là, devant un buffet, je peux tomber sur Franck Riboud, par exemple, et discuter avec lui.

A quel endroit croisez-vous le PDG de Danone ?

Ch. B. : Au carré VIP du PSG ! Les amateurs de foot, voici un autre réseau à ne pas négliger. Avant les débuts de match et pendant les mi-temps, tout le monde se parle et se tutoie.

Les grands patrons comme les artistes – Patrick Bruel, par exemple – ou les politiques – Philippe Séguin est un vrai fan. A une époque, on croisait même le président de la République. Mais on le voit moins souvent qu'avant.

Comment bâtit-on un réseau véritablement efficace ?

Ch. B. : Je dois reconnaître que, grâce à mon père, qui est chasseur de têtes depuis les années 1960, je suis né... connecté. Mais c'est au sein de CroissancePlus – j'y suis entré en 1999 – que le jeune entrepreneur que

j'étais s'est initié aux subtilités du lobbying. D'un coup, je découvrais qu'on pouvait rédiger une note, la faire passer à un conseiller ou à un ministre et influencer sur un texte de loi ! Les positions adoptées par CroissancePlus sont plus tranchées, plus libres que celles du Medef. Les avis y ont davantage de relief. C'est pour cette raison que j'ai passé tant de temps dans l'association, jusqu'à en être président en 2004-2005. Aujourd'hui, je ne siége plus qu'au conseil des fondateurs, qui organise un dîner annuel.

Je me permettrai un seul conseil à ceux qui cherchent à construire un réseau : ne pas hésiter à s'impliquer dans un groupe de travail. Apporter des idées plutôt qu'une carte de visite, c'est là le secret.

Vous ne nous avez pas parlé des réseaux sociaux...

Ch. B. : Parce que je ne suis inscrit sur aucun ! Par manque de temps... et par souci de ne pas être importuné à longueur de journée.

Poweo, les associations professionnelles, les clubs... Heureusement que vous avez les week-ends pour débrancher.

Ch. B. : Oui... et non. Car le week-end j'aime jouer au tennis au Polo de Paris, où l'on croise d'ailleurs un peu les mêmes têtes qu'au Medef. C'est l'envers de la médaille. Cela dit, le lieu est splendide. Et les jeudis, on peut y déjeuner en regardant un match de polo.

Décidément, réseauter rime avec mondanités !

Ch. B. : C'est un peu vrai. Je pense que pour entretenir correctement ses réseaux, il faut aimer ça. Mais j'essaie quand même de limiter les obligations et de garder libres les soirs de la semaine pour les consacrer à ma famille.

Donc, plus d'adhésion à de nouveaux clubs ?

Ch. B. : Pas tout à fait. Je viens d'être coopté pour devenir membre du Siècle, ce club qui me fait rêver depuis longtemps ! Je ne suis pas encore membre : le bureau votera à l'issue de deux autres réunions. Mais le premier dîner était déjà fascinant. C'est le caractère transversal de ce cercle que j'apprécie.

De quoi avez-vous parlé ?

Ch. B. : Motus ! C'est la règle de cette institution. ■

Propos recueillis par Cyril Azouvi et Anne Gillet



Émission obligataire aux États-Unis pour EDF

EDF réalise pour la première fois une émission obligataire sur le marché américain d'un montant de 5 milliards de dollars (3,84 mil-



liards d'euros). Le groupe d'énergie a souligné que cette émission comportait trois tranches. La première d'une durée de cinq ans pour un montant de 1,25 milliard de dollars est assortie d'un coupon 5,50 %, la deuxième d'une durée de dix ans pour (deux milliards, assortie d'un coupon de 6,50 %) et la troisième d'une durée de 30 ans (1,75 milliard, assortie d'un coupon de 6,95 %). Comme les émissions récentes réalisées par le groupe en Europe, cette dernière opération participe au financement le rachat de British Energy. Le titre EDF a terminé pratiquement inchangé (-0,07 % à 37,38 euros).

MARCHE