

INDUSTRIE & SERVICES

à suivre



Shutterstock

Delpeyrat se lance dans le vin

ALIMENTATION — Delpeyrat, le spécialiste du canard et des foies gras, se lance dans la vente de vin à l'étranger en partenariat avec la coopérative Univinitis, premier groupement de producteurs en vins de Bordeaux et Sud-Ouest. La filiale de la coopérative landaise Maisadour proposera le vin uniquement en association avec le foie gras qu'elle produit. Delpeyrat poursuit sa diversification marquée récemment par son entrée dans le saumon fumé et le caviar.

L'Union européenne s'attaque à la pêche illégale

AGROALIMENTAIRE — L'Union européenne a décidé de fermer son marché aux importations de poissons du Belize, Cambodge et Guinée pour sanctionner commercialement l'incursion des dirigeants de ces trois pays contre la pêche illégale. En vertu de ces mesures, les captures des bateaux de pêche battant pavillon de ces trois pays ne pourront plus être importées. « Cette décision est historique et démontre que l'UE est la première à donner l'exemple », s'est félicitée la commissaire à la Pêche, Maria Damanaki.

Tiger Airways commande 37 A320 NEO

AÉRONAUTIQUE — Tiger Airways a annoncé hier lundi un engagement d'achat auprès d'Airbus portant sur 37 A320 NEO d'une valeur de 3,8 milliards de dollars (2,75 milliards d'euros) au prix catalogue, pour livraison entre 2018 et 2025. Cet engagement annule une précédente commande de 9 A320, qui faisait partie d'un contrat plus important signé en 2007, à l'indiquer la compagnie low cost, détenue à 40 % environ par Singapore Airlines. Les nouveaux avions seront équipés de moteurs Pratt & Whitney.

Bourbon : l'OPA sur le groupe examinée



TRANSPORTS — Le conseil d'administration de Bourbon a confié à un comité de quatre administrateurs indépendants l'examen de l'offre publique d'achat dévolue la semaine dernière par l'actionnaire principal du groupe spécialisé dans les services maritimes à l'industrie pétrolière. Le holding du membre de la famille fondatrice Jacques de Chateaufort veut prendre la majorité du capital de l'exploitant réunionnais.

Air France-KLM choisit GE pour motoriser ses Boeing 787



AÉRIEN — Air France-KLM a préféré le moteur GENx de General Electric au Trent de Rolls Royce pour équiper ses futurs Boeing 787-9. Au mois de décembre 2011, la compagnie a passé une commande ferme de 25 Boeing 787-9 auprès de l'aviateur américain, avec une option sur 25 exemplaires supplémentaires ainsi qu'un engagement ferme sur 12 appareils auprès du loueur d'avions californien ILFC.

ÉNERGIE

La filière française de la géothermie se lance à l'assaut du marché

- GDF Suez remplace EDF à la tête d'un projet d'un demi-milliard d'euros pour alimenter
- Une soixantaine d'entreprises françaises pourraient prendre une part significative de

Matthieu Quiret
mquiret@lesechos.fr

C'est un projet qui galvanise la filière française de la géothermie. La semaine dernière, GDF Suez a décidé de reprendre un projet de centrale d'électricité à la Dominique, pour approvisionner la Martinique et la Guadeloupe. « Le groupe va devenir une locomotive pour les autres entreprises françaises. Voilà trois ans que nous essayons de structurer la filière pour profiter des marchés en plein boom dans certains pays ! », s'enthousiasme Christian Boissavy, le président de l'Association française des professionnels de la géothermie. Cette initiative intervient alors que les projets se multiplient à l'échelle du globe. Le Kenya a ainsi prévu d'installer 4.500 MW en dix ans. En Indonésie, on parle de 600 MW par an. Comme en Turquie ou encore le long de la cordillère des Andes, les projets se multiplient. Thierry Dulon, directeur produit pour les centrales à vapeur utilisant les énergies renouvelables chez Alstom, estime à 24 pays les principales cibles. « Le marché actuel est déjà de 12 GW par an, soit 1 milliard d'euros, à 40 % en Asie et 30 % en Amérique », précise-t-il. La filière anticipe dans les années à venir un marché de 5 milliards d'euros. Jacques Chouraki, du bureau d'études Teranov, avance même une période faste de vingt ans, à 10 milliards d'euros par an, pour équiper les sites à potentiel.

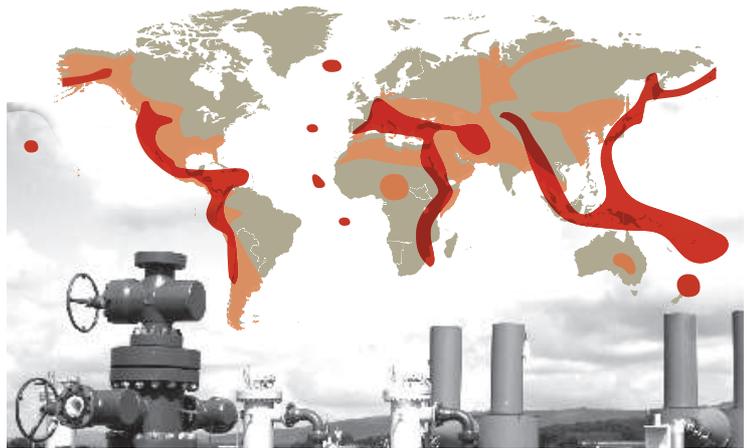
Manque de références

En 2009, l'Agence française de l'environnement et de la maîtrise de l'énergie (Ademe) a fait réaliser une étude sur les opportunités des entreprises françaises. Avec un constat encourageant : elles ont toutes les compétences, mais ne sont pas organisées. « Nous pouvons offrir toute la chaîne de valeur », confirme Christian Boissavy. Mais, pour lui, les français manquent encore de références.

Alstom s'est concentré sur le marché mexicain, où il a vendu 4 unités de 25 MW dans les années 1990 et vient d'y gagner un autre projet capable d'alimenter 40.000 personnes dans ce pays à la fin de 2013. GDF Suez prépare de son côté, avec le japonais Sumitomo, un projet de 220 MW en Indonésie, à l'ouest de Sumatra. Les plus petits acteurs décrochent ici ou là de petits

Les principaux gisements géothermiques dans le monde

- Zones propices au développement de la géothermie haute énergie (nécessaire pour l'électricité)
- Zones favorables à la géothermie basse énergie (usage thermique seul)



marchés. Au Kenya, SMP va par exemple bientôt débiter des forages géothermiques.

Depuis 2011, une quinzaine d'industriels incluant Clemessy, Cryostar ou Fonroche poussent pour davantage de travail collectif. Début 2013, une étude de Cagemini a permis d'affiner le marché. Depuis le début de l'année, le clan français fait stand unique comme à Abu Dhabi en janvier. « A Bali, en 2010, il y avait un stand islandais et un stand allemand quand les français étaient dispersés », se rappelle Philippe Laplaige, à l'Ademe. Christian Boissavy voit dans le projet antillais le premier exemple d'une collaboration fructueuse. « La présence de NGE est une bonne chose, ce spécialiste indépendant des travaux publics est une ETI comme la France en a davantage besoin », argumente-t-il.

Les cibles prioritaires restent la valorisation du gisement de la Guadeloupe et de la Martinique ou la réalisation d'un troisième puits à Bouillante. Plusieurs marchés d'Amérique latine seraient également bien engagés comme en Boli-

vie ou en Equateur. Olivier Pradet, conseiller commercial pour la région chez Ubifrance, confirme : « En Colombie, l'opérateur Isagen doit décider à la mi-2014 d'investir 2,7 milliards de dollars dans Le Nevado del Ruiz. L'Equateur réactive aussi le sujet à cause de la hausse du coût du pétrole », appuie-t-il.

Les français reconnaissent néan-

moins que les japonais et les islandais ont quelques longueurs d'avance. « Le marché des turbines est pris à 75 % par les japonais », précise Jacques Chouraki. La concurrence néo-zélandaise et américaine se développe aussi. Parmi les faiblesses des français, les solutions de financement. Un levier sur lequel les géants japonais excellent. ■

La géothermie profonde, une source d'énergie illimitée

La géothermie consiste à récupérer les calories du sous-sol par un fluide caloporteur. Elle a été jusqu'à présent surtout exploitée à des profondeurs modérées pour chauffer une maison ou alimenter un réseau de chaleur. Mais certains sites souterrains, en zone volcanique par exemple, offrent à quelques kilomètres de profondeur des gisements de 100 à 350 degrés. Cette énergie colossale et presque illimitée permet de produire de la vapeur et générer de l'électricité. Contrairement à la plupart des énergies vertes, ces sources offrent une électricité de base à des coûts inédits. Seul point noir : la recherche des gisements est risquée et les forages peuvent produire moins que prévu. Le parc existant de centrales géothermiques approche les 11 GW, à comparer aux 318 GW pour l'éolien.

GDF Suez sauve le projet de la Dominique

GDF Suez prend la place d'EDF dans un projet de 450 millions d'euros pour alimenter la Caraïbe en électricité verte.

C'était le projet clef qu'attendait la toute jeune filière française de la géothermie haute température. Il aura fallu plus de six mois pour que GDF Suez se décide à se risquer dans le projet de centrale à la Dominique, grande île volcanique à mi-chemin entre la Martinique et la Guadeloupe. L'industriel a réuni un consortium réunissant CDC Infrastructure et NGE Groupe pour financer cet investissement de 450 millions d'euros qui offrira une visibilité internationale à la filière française.

L'annonce de vendredi dernier clôt un parcours semé d'embûches. Depuis 2005, EDF, la Martinique et la Guadeloupe travaillent ensemble avec la Dominique sur l'exploitation du beau gisement de l'île.

Avec pour ambition de construire une première centrale de 130 MW, qui puisse fournir de l'électricité verte et peu chère (moins de 10 centimes le kWh) aux trois partenaires, via des câbles sous-marins. Pour les deux régions françaises qui préleveraient l'équivalent de 40 MW chacun, cette source d'énergie est vitale dans leur objectif d'atteindre l'autonomie énergétique après 2020. La Dominique, elle, espère couvrir tous ses besoins en électricité, attirer les entreprises avec une énergie jusqu'à 3 fois moins chère qu'actuellement et devenir vendeuse d'électricité.

Plus de 5 millions d'euros ont été débloqués, venant de l'AFD, de l'Ademe, des collectivités, de Bruxelles. Mais si les premiers forages d'exploration ont été effectués fin 2011, le projet a subi un coup d'arrêt début février 2013. La direction d'EDF avait alors ordonné à ses filiales locales d'abandonner la partie, évoquant

des raisons financières ; résultat d'un long conflit entre EDF et le BRGM autour du contrôle et du développement de la centrale géothermique de Bouillante en Guadeloupe.

« EDF s'est justifié en disant que les projets Bouillante et Dominique exigeaient 600 millions d'euros », explique une source proche du dossier. Tous les acteurs impliqués évoquent une raison plus politique : « EDF s'en mord les doigts aujourd'hui, mais le projet a été victime du conflit entre Proglio et le gouvernement », raconte un industriel.

Un tremplin à l'export

Sous le choc, la présidente de la Guadeloupe avait écrit le 17 avril au président de la République pour demander un arbitrage. Elle ne recevra jamais de réponse. Les promoteurs du projet n'abandonnent cependant pas la mobilisation. « On a été alerté par l'intention des

Islandais de reprendre le dossier », se souvient-on à l'Ademe. A la mi-juillet, une réunion rassemble tous les acteurs potentiels de la filière, dont des représentants de GDF Suez. Ceux-ci se voient proposer de reprendre le projet et finissent par promettre d'étudier le dossier, mais sans conviction. Huit mois et un long audit plus tard, l'industriel s'est convaincu de l'intérêt du projet et du tremplin qu'il représente à l'export. « Nous sommes ravis, c'est pour nous un nouveau marché qui s'ouvre dans la région », sourit Jacques Chouraki, le dirigeant du bureau d'études Teranov, spécialisé dans la modélisation des ressources, qui développe plusieurs projets dans la Caraïbe. Le ministre des Outre-mer, Victorin Lurel, a salué l'engagement de ce consortium d'entreprises. GDF Suez se montre plus prudent, en rappelant que le projet va prendre des années à se concrétiser. — M.Q.

AVIS FINANCIERS

Foncière de Paris SID
Société anonyme
au capital de 99 271 200 €
Siège social :
43, rue Saint-Dominique
75007 Paris
Tél. : 01 53 70 77 77
Fax : 01 53 70 77 78
331 250 472 RCS Paris
Code ISIN FR0000394431

AVIS DE CONVOCATION

Mesdames et Messieurs les actionnaires sont convoqués en Assemblée Générale Ordinaire le mardi 15 avril 2014 à 15h00 au siège social de la société,

43, rue Saint-Dominique, 75007 Paris.

L'ordre du jour complet et le projet de texte des résolutions ont été publiés au BALO Bulletin n° 30 du 10 mars 2014 et peuvent être consultés sur le site internet de la société :

<http://www.fonciere-de-paris.fr>

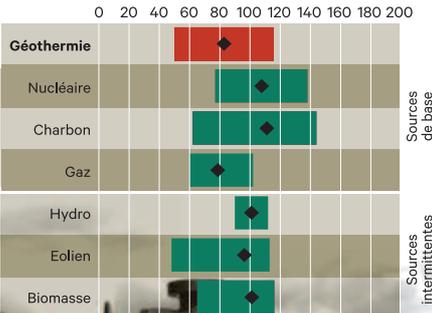
thermie mondiale

la Caraïbe en électricité verte, ce marché en devenir.

Une énergie renouvelable aussi compétitive que les solutions classiques

Coût en dollars par MWh

◆ Coût moyen



* LES ECHOS * / IDÉ / SOURCES : ADEME ET CAPPGENINI / PHOTO : REA

3 QUESTIONS À... PHILIPPE LAPLAIGE

Expert géothermie à l'Ademe



« Le marché potentiel est de l'ordre de 3 à 4 milliards d'euros par an. »

Propos recueillis par M. Q.

L'Agence de l'environnement et de la maîtrise de l'énergie (Ademe) accompagne l'émergence de la géothermie depuis quelques décennies, souvent en finançant les études de faisabilité aux côtés d'autres partenaires. Philippe Laplaige, expert géothermie au sein de l'agence, a contribué à rassembler les entreprises du secteur au sein de l'Association française des professionnels de la géothermie (ANPG). L'agence a pour objectif de faire émerger 2 ou 3 références.

● Pourquoi le projet de la Dominique est-il si important pour la filière ? GDF Suez et ce projet peuvent devenir une locomotive qui entraînera les autres acteurs français. Nous avons rassemblé une quinzaine d'entreprises dans un cluster et nous avons identifié une autre soixantaine capables de se positionner sur ce marché. Mais jusqu'à présent, toutes allaient à l'export indépendamment, sans beaucoup de succès. Il s'agit maintenant de créer une offre française au travers de plusieurs consortiums comme GDF Suez vient de le faire. C'est le travail qui nous attend dans les mois à venir au sein de l'ANPG.

● La géothermie est connue

pour la production de la chaleur. Pourquoi vous focaliser sur l'électricité ? Le marché de la géothermie haute température est plus important car la production de chaleur intéresse moins de pays, dans toute la bande équatoriale par exemple. La demande en électricité est également plus constante toute l'année. L'étude que nous avons commandée à Caggemini évalue le marché potentiel à 3 ou 4 milliards d'euros par an. Si les français parviennent à capter 10 % du marché, ce sera très bien.

● Quelles sont les prochaines étapes ? Nous sommes en train de préparer un fonds de garantie pour couvrir les risques liés à l'exploration. Un tel dispositif, créé dans les années 1980 en France, a accéléré l'essor de la géothermie chaleur. Ce fonds de 80 millions d'euros permettrait de dédommager les projets dont les gisements s'avèreraient improductifs. Il pourrait aider les phases d'exploration pour l'équivalent de 400 MW sur cinq ans. Nous sommes actuellement en train de démarcher des investisseurs privés et publics pour abonder le fonds. Des acteurs comme le Commissariat général à l'investissement ou des assureurs. L'objectif est de parvenir à équilibrer ce fonds grâce aux royalties perçues sur la vente d'électricité des projets. ■

Bataille de motoristes autour des futurs A320 NEO d'easyJet

AÉRONAUTIQUE

CFM, filiale de Safran et GE, et Pratt & Whitney se disputent la clientèle d'easyJet.

Bruno Trévidic
btrevidic@lesechos.fr
et Alain Ruello
aruello@lesechos.fr

La mégacommande de 135 Airbus A320 signée par easyJet la semaine dernière à Paris n'a pas fini de faire parler d'elle. S'il a fallu huit mois de négociations à Airbus et easyJet pour finaliser le contrat, la compagnie britannique n'a pas encore décidé qui, de l'américain Pratt & Whitney ou du franco-américain CFM, filiale de Safran et GE, fournira les moteurs.

Pour les deux motoristes, la commande easyJet est l'affaire à ne pas perdre. D'une valeur d'environ



Pour l'instant, l'américain Pratt & Whitney fait jeu égal avec CFM sur le marché des A320 NEO. Photo Airbus

4 milliards de dollars, elle constitue l'un des plus gros appels d'offres jamais lancé. Mais elle pourrait aussi déterminer l'issue de la guerre commerciale que se livrent depuis trois ans Pratt & Whitney et CFM International sur le segment des nouveaux moteurs de monocou-

loirs. Jusqu'à présent, les deux rivaux sont restés au coude-à-coude. Si CFM s'est assuré l'exclusivité sur le Boeing 737 Max et le C919 chinois, Pratt & Whitney est le motoriste exclusif du C Series de Bombardier, du futur Embraer E2, du Mitsubishi regional jet et du futur MS-21 russe.

Mais surtout, l'américain s'est emparé de 50 % du marché des A320 NEO, faisant ainsi jeu égal avec CFM, qui bénéficiait pourtant de l'antériorité. Celui qui emportera la commande d'easyJet prendra donc une longueur d'avance sur son rival.

Double motivation

Sur le papier, CFM semble mieux placé. La filiale de Safran et GE, équipe déjà tous les A320 d'easyJet. Mais Pratt & Whitney sera le premier à faire voler, à l'automne, un A320 NEO équipé de nouveaux moteurs PurePower, tandis que le premier exemplaire doté de moteurs Leap-X de CFM ne volera qu'en 2015.

Par ailleurs, Pratt & Whitney est doublement motivé. Non seulement, il n'a pas encore de grandes compagnies low cost à son tableau de chasse, mais si CFM l'emportait, il risquerait de faire office de second rôle sur le marché des monocouloirs de plus de 150 sièges. ■

CHRISTIAN A DE LA BOUTEILLE.
C'EST LA PARFAITE CONNAISSANCE DU RÉSEAU DE SA RÉGION
QUI LUI PERMET DE CONSEILLER NESTLÉ WATERS.



Christian, Chargé de compte chez Réseau Ferré de France

Réseau Ferré de France lance Accès Réseau, une offre au service de la rentabilité de vos transports. Accès Réseau est une réponse globale à vos problématiques de transport ferroviaire : une offre de sillons, de services et d'outils qui vous permet d'optimiser le pilotage de votre supply chain. Aujourd'hui, c'est toute l'équipe commerciale de Réseau Ferré de France qui se mobilise pour vous apporter plus de solutions, plus d'accompagnement, et plus de réactivité dans le déploiement de vos stratégies de transport.

Pour en savoir plus, parlez-en à votre Chargé de compte, ou rendez-vous sur www.rff.fr

ACCÈS RÉSEAU



RÉSEAU FERRÉ DE FRANCE