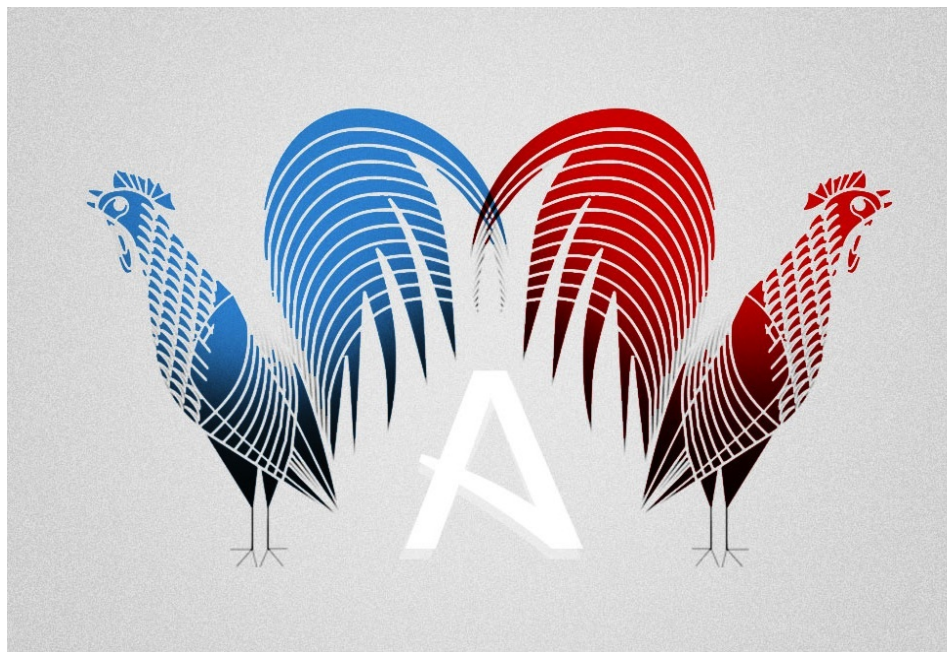


LES EXCÈS DE PATRIOTISME D'AREVA

LE 2 SEPTEMBRE 2011 CLAIRE BERTHELEMY

Pour mettre la main sur un distributeur d'électricité, les français Alstom et Schneider ont négocié avec Areva une exclusivité un peu dans le dos de la concurrence étrangère. Pas sûr que la justice apprécie ce zèle patriotique.



Il y a près d'un an, au mois de juin 2010, le groupe Areva a pu vendre une de ses entités à un duo d'industriels français, Schneider et Alstom, mais au terme d'un arrangement secret très contestable, comme le montre un document obtenu par OWNI. La société **Areva Transmission et Distribution**, filiale dédiée à la transmission et à la distribution d'électricité, a en effet été cédée à cette paire française à la barbe de deux acheteurs étrangers, General Electric et Toshiba. Alors que ce dernier avait formulé la meilleure offre dans les négociations.

Demande d'exclusivité

Ainsi, dans un courrier du 30 novembre 2009 portant la mention "*strictement personnel et confidentiel*", les responsables d'Alstom et de Schneider s'engagent auprès d'Areva à "*porter les améliorations nécessaires à leur offre*" – donc éventuellement à la faire coïncider avec celle des autres prétendants – si le géant du nucléaire leur garantit d'être les seuls acquéreurs. Ce courrier adressé à Jean Huby, alors directeur de la stratégie d'Areva, ressemble à un contournement des principes d'une saine concurrence entre les différents industriels en lice pour reprendre cette filiale.

Un représentant d'Areva a expliqué à OWNI que le dépôt des offres a été clôturé le 9 novembre et que la négociation poussée a commencé avec le consortium le 30 du même mois, sur demande du Conseil de Surveillance d'Areva. Ce que nuance fortement le document reçu par Jean Huby et mis en ligne ici.

[AlstomSchneider](#)



ALSTOM

Schneider
Electric

Strictement personnel et confidentiel

AREVA
33, rue La Fayette
75442 Paris cedex 09
France

Paris, le 30 novembre 2009

A l'attention de:
M. Jean Huby – Senior Vice President Strategy

Monsieur,

Faisant suite à notre audition par la Commission des participations et des transferts, et pour satisfaire pleinement aux critères de valorisation du patrimoine de l'Etat dégagés par cette dernière, nous vous communiquons les améliorations que nous apporterons à notre Offre, dès lors qu'Areva nous accordera une exclusivité pour la durée de cette dernière.

1. Prix et Contrat d'acquisition

Notre prix d'acquisition est porté de 2.240.000.000 (deux milliards deux cent quarante millions) euros à 2.290.000.000 (deux milliards deux cent quatre vingt dix millions) euros.

Nous renonçons, en outre, à tout droit à indemnisation au titre des déclarations et garanties du vendeur qui figurent à l'article 7 du contrat d'acquisition, sauf pour deux d'entre elles (« Capacity of the Seller » (article 7.1), et « Ownership of the shares » (article 7.4)), essentielles pour l'acheteur puisqu'elles portent sur l'existence même de la chose vendue et dont le vendeur peut aisément s'assurer de leur véracité.

Nous avons également abandonné tout droit à indemnisation au titre des « Remedial Actions » (environnement), du droit de la concurrence et des maladies professionnelles liées à l'amiante.

Seuls seraient donc indemnisables (hors le 7.1 et le 7.4) (i) les « Capital Gain Tax Damages » (Article 9.1. (c)) et (ii) les préjudices résultant d'une violation des règles gouvernant la gestion de la période courant de la signature du contrat jusqu'au transfert de propriété. Sur ce dernier point, il s'agit d'éléments sous le contrôle du vendeur et ce dernier n'aura pas d'obligation d'indemnisation dès lors qu'il respectera les engagements pris aux termes du Contrat d'Acquisition.

2. Engagements sociaux

Nous avons joint en Annexe 1 les modalités de mise en œuvre de notre engagement d'assurer la continuité et le développement des politiques et pratiques sociales, passant notamment, en Europe, par l'engagement pris par Alstom et Schneider Electric de maintenir le dialogue social, de ne procéder, jusqu'en 2013, à aucune fermeture de site et de proposer à tous les collaborateurs

1

Scribd.

1 of 2



Courrier d'Alstom et Schneider, adressé à Areva, fin novembre 2009

L'histoire de cette opération financière remonte à janvier 2004. Le secteur Transmission et Distribution d'Alstom est vendu à Areva pour 913 millions d'euros. Selon des témoins, la demande est à l'époque appuyée par **Nicolas Sarkozy pourtant ministre de l'Intérieur, de la Sécurité intérieure et des Libertés locales**. À l'origine, la vente de cette branche, la plus rentable, sert à renflouer les caisses et faire survivre les autres divisions. Le PDG d'Alstom, Patrick Kron, et Anne Lauvergeon, déjà à la tête de la multinationale, s'y opposent. Mais ni l'un ni l'autre n'obtiennent gain de cause et Areva, détenue à plus de 90% par l'État, rachète finalement la branche d'Alstom en 2004.

Problèmes de cash

Mais un **EPR à Flamanville** et une **centrale en Finlande** plus tard, Areva doit trouver des liquidités le plus rapidement possible. La vente de Transmission et Distribution – Areva T&D – est la solution la plus efficace. En juillet 2007, plusieurs acheteurs se proposent. Fin septembre 2009, les candidats en lice sont le japonais Toshiba, qui offrait plus que les deux autres, l'américain General Electric et un consortium constitué d'Alstom, spécialiste des infrastructures de transport et d'énergie, et Schneider, spécialiste français des équipements électriques. Ces deux derniers déposent **leur dossier commun en juillet 2009**.

Pourtant, en novembre 2009, **le comité de groupe européen – CGE – estime** que l'offre de rachat du consortium français est *“celle qui présente le plus de dangers pour l'emploi”*. Bruno

Blanchon, membre du CGE, déclarait lors d'une conférence de presse de l'époque :



Aucune des trois offres n'est valable du point de vue des salariés, et la pire de toutes c'est bien celle d'Alstom et Schneider.



Alors que les salariés s'inquiètent des conséquences, des accords vont se signer plutôt rapidement.

Le choix du 100% français et une négociation pour les salariés

Alstom et Schneider Electric obtiennent donc que le secteur revienne pour une partie à Alstom et l'autre à Schneider. Un ancien salarié du groupe confie à OWNI :



Il fallait que ça reste en France. On entendait cette phrase dans les couloirs. La branche qu'on avait racheté à Alstom rapporte le plus de liquidités, et de façon rapide.



Toshiba et General Electric écartés, Alstom et Schneider ont donc raflé la mise. Non sans être intervenus en amont et de façon confidentielle. Ils ont su *bien* s'allier pour obtenir la garde du bébé. Voire négocier.

Les salariés, malgré les garanties des accords de branche signés le 5 juillet 2010 – après discussion lors d'une réunion du Comité de Groupe Européen le 17 décembre 2009, soit 15 jours seulement après avoir demandé par courrier l'exclusivité à Areva – craignent surtout pour leur avenir.

[Accord Europeen Alstom Schneider FEM.5juillet10.FRENCH.official](#)

ALSTOM

Schneider
Electric



ACCORD EUROPEEN

Entre

La Direction du groupe Alstom,

représentée par Monsieur Patrick Dubert
Directeur des Ressources Humaines

La Direction du groupe Schneider Electric,

représentée par Madame Karen Ferguson
Directeur Général Ressources Humaines

d'une part

La Fédération Européenne des Métallurgistes,

représentée par Monsieur Bart Samyn
Secrétaire Général Adjoint

d'autre part

Scribd.

1 of 10

Accords de branche négociés avec le Comité de Groupe Européen, juillet 2010

Un ancien salarié d'Areva explique ainsi leurs craintes en interne :

“

On a surtout peur de perdre la synergie qu'il a été possible de développer depuis ces dernières années. Passer d'Alstom à Areva puis à Alstom Grid ou Schneider en 7 ans ne permet pas de garder une continuité, une entente entre les équipes. Et est-ce que des accords de branche peuvent garantir réellement de conserver son emploi ?

”

La cession effective au 1er janvier 2011, Areva Transmission et Distribution, véritable "poule aux oeufs d'or" a été négociée aux dépens de l'activité la plus rentable de l'entreprise, sous le manteau.



Retrouvez tous les articles de notre **Une**, ainsi que tous nos dossiers

sur le **nucléaire** sur OWNI:

- **Le rapport financier qui punit Areva**
- **Areva court après le cash**

Une du mercredi 12 octobre 2011, illustration de Marion Boucharlat pour Owni (-)

HENRY MACHET

le 2 septembre 2011 - 11:24 • SIGNALER UN ABUS - PERMALINK



Le patriotisme économique vous pose-t-il un problème ?

VOUS AIMEZ



VOUS N'AIMEZ PAS



LUI RÉPONDRE

RAPHAËL

le 2 septembre 2011 - 13:55 • SIGNALER UN ABUS - PERMALINK



LIBÉRALISME.

VOUS AIMEZ



VOUS N'AIMEZ PAS



LUI RÉPONDRE

BOB

le 4 septembre 2011 - 8:26 • SIGNALER UN ABUS - PERMALINK



Patriotisme...ah oui le truc qui sert à se refermer sur soit et envoyer c...r les autres sous prétexte que l'on a la plus g...e et la plus juste des solutions.

VOUS AIMEZ



VOUS N'AIMEZ PAS



LUI RÉPONDRE

FR_BR

le 15 septembre 2011 - 16:44 • SIGNALER UN ABUS - PERMALINK



Il est important pour la France que les usines et les industries restent sur le territoire pour sauvegarder l'emploi. Mais mieux vaut-il acheter une Renault fabriquée en Turquie, une Peugeot faite au Brésil, ou une Toyota faite à Valenciennes? Il y a 10 ans j'aurais répondu sans hésiter: l'une des 2 premières. Aujourd'hui, je ne sais plus. Je transpose à Alstom: mieux vaut-il du Toshiba fait en France, ou de l'Alstom fait en Indonésie?

VOUS AIMEZ



VOUS N'AIMEZ PAS



LUI RÉPONDRE

1 ping

Some like it hot : weblinks « Master II en Brand Design le 2 février 2012 - 9:01

[...] Patriotisme ? (Merci à SLL [...])